Urdu Translation of *Emmon Butler*'s
"An Introduction to Schools of Economic Thought"

معاشی مکاتبِ فکر: ایک تعارف



ایمن بٹلر | ترجمہ: مشتاق درانی

معاشی مکاتبِ فکر: ایک تعارف

Urdu Translation of *Emmon Butler*'s
"An Introduction to Schools of Economic Thought"

ایمن بٹلر | ترجمہ: مشتاق درانی

NATIONAL INFLUENCERS
نیشنل انفلوونسرز

معاشی مکاتبِ فکر

ایک تعارف

مصنف | ایمن بٹلر
ترجمہ | مشتاق درانی
سن اشاعت | نومبر 2025
ناشر | نیشنل انفلوونسرز

ISBN 978-6-27760-808-8

Crafted, Published & Printed by
HUNFIKAR SCRIPTO STUDIO
+92 337 9594333
hunfikar@gmail.com

فہرست

مصنف کے بارے میں

ایمن بٹلر (Eamonn Butler) ایڈم اسمتھ انسٹی ٹیوٹ کے ڈائریکٹر ہیں، جو دنیا کے نمایاں پالیسی تھنک ٹینکس میں سے ایک ہے۔ انہوں نے معاشیات اور نفسیات میں ڈگریاں حاصل کی ہیں، اس کے علاوہ فلسفے میں پی ایچ ڈی اور اعزازی ڈی لٹ (DLitt) بھی رکھتے ہیں۔ 1970 کی دہائی میں انہوں نے واشنگٹن ڈی سی میں امریکی ایوان نمائندگان کے لیے کام کیا اور مشی گن میں ہلزڈیل کالج مشی گن (Hillsdale College, Michigan) میں فلسفہ پڑھایا، اس کے بعد وہ برطانیہ واپس آئے اور ایڈم اسمتھ انسٹی ٹیوٹ کے شریک بانی بنے۔

انہیں متعدد اعزازات سے نوازا گیا ہے جن میں فریڈم میڈل آف فریڈمز فاؤنڈیشن ایٹ ویلی فورج (Freedom Medal of Freedoms Foundation at Valley Forge)، یو کے نیشنل فری انٹرپرائز ایوارڈ اور ہائیک انسٹی ٹیوٹ لائف ٹائم اچیومنٹ ایوارڈ شامل ہیں۔ ان کی فلم Secrets of the Magna Carta کو اینتھم فلم فیسٹیول میں ایوارڈ ملا جبکہ ان کی کتاب Foundations of a Free Society نے فشر پرائز جیتا۔

ایمن بٹلر کی دیگر کتابوں میں نمایاں ماہرینِ معاشیات ایڈم اسمتھ (Adam Smith)، ملٹن فریڈمین (Milton Friedman)، ایف۔ اے۔ ہائیک (F. A. Hayek) اور لوڈوِگ وان میزز (Ludwig von Mises) پر تعارفی کتب شامل ہیں۔ اسی طرح انہوں نے سرمایہ داری، کلاسیکی لبرل

ازم، جمہوریت، معاشی عدم مساوات، پبلک چوائس، ٹیکسیشن، تجارت، آسٹریائی مکتبۂ فکر برائے معاشیات (Austrian School of Economics)اور عظیم لبرل مفکرین (Great Liberal Thinkers) جیسے موضوعات پر بھی ابتدائی کتابیں لکھیں۔

ان کی دیگر تصانیف میں The Condensed Wealth of Nations، The Best Book on the Market،اور مشترکہ تصنیف Forty Centuries of Wage and Price Controls شامل ہیں۔ علاوہ ازیں، انہوں نے آئی کیو پر کئی کتابیں بھی شریک مصنف کی حیثیت سے تحریر کی ہیں۔ وہ پرنٹ، نشریاتی اور آن لائن میڈیا میں باقاعدگی سے لکھتے اور شریک ہوتے ہیں۔

پیش لفظ

معاشیات کا مطالعہ، خصوصاً جامعات میں بعض اوقات ایک خشک اور بے روح تجربہ بن جاتا ہے۔ پانچ میں سے چار کلاسوں میں، طالبِ علم دراصل ایک ریاضیاتی ماڈل سے دوسرے ریاضیاتی ماڈل تک سفر کرتا ہے، ایسے ماڈل جو معاشی زندگی کے کسی نہ کسی پہلو کو ظاہر کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ یہ ریاضیاتی ماڈل پر مبنی طریقہ کار اپنی جگہ بے فائدہ نہیں؛ اس کے کئی فوائد ہیں۔ لیکن اس کا ایک بڑا نقصان یہ ہے کہ یہ دیگر اہم پہلوؤں کو پسِ پشت ڈال دیتا ہے۔

اس کے نتیجے میں معاشیات، بطور ایک علمی شعبہ، اپنی تاریخ سے غافل ہو چکا ہے۔ میں نے چھ سال تک معاشیات کی تعلیم حاصل کی، لیکن یہ جاننے سے تقریباً محروم رہا کہ ہم وہ سب کچھ کیوں اور کیسے کر رہے تھے جو ہمیں سکھایا جا رہا تھا۔ یہ طریقہ کہاں سے آیا؟ کیا ہمیشہ سے معاشیات اسی انداز میں پڑھائی جاتی رہی ہے؟ کیا کبھی یا اب بھی اس کے متبادل نظریات موجود ہیں؟ بڑے معاشی مفکرین کے نام کبھی کبھار زیرِ بحث آتے تھے، مگر صرف اُس وقت جب کسی فارمولے یا گراف کو اُن کے نام سے منسوب کیا جاتا تھا۔

اسی لیے جب میں نے مارک سکاؤسن (Mark Skousen) کی کتاب The Making of Modern Economics پڑھی، جو ایڈم اسمتھ (Adam Smith) سے لے کر ملٹن فریڈمین (Milton Friedman) تک کے عظیم ماہرینِ معاشیات کی زندگیوں اور ان کے علمی کارناموں پر مبنی ہے تو یہ میرے لیے ایک انکشاف سے کم نہ تھی۔ (یہ کتاب 2001 میں پہلی بار شائع ہوئی تھی؛ غالباً میں نے

اسے چار یا پانچ سال بعد دریافت کیا)۔ اس کتاب نے معاشیات کو ایک نئی زندگی بخشی، اسے محض فارمولوں کی فہرست نہیں، بلکہ نظریات کی کشمکش کے طور پر پیش کیا۔

ایمن بٹلر (Eamonn Butler) کی یہ کتاب An Introduction to Schools of Economic Thought آج کے زمانے میں اسی کردار کو بخوبی ادا کر سکتی ہے۔ بٹلر کا طریقۂ کار سکاؤسن سے کچھ مختلف ہے: وہ انفرادی ماہرین پر نہیں بلکہ معاشی فکر کے بڑے مکاتبِ فکر پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔

یہاں "مکتبِ فکر" سے مراد صرف ان ماہرین کا گروہ نہیں جو ایک جیسے تحقیقی موضوعات یا پالیسی ترجیحات رکھتے ہوں (اگرچہ بعض اوقات وہ ایسا کرتے بھی ہیں) بلکہ وہ ان سے زیادہ بنیادی سطح پر مختلف ہوتے ہیں۔ وہ سوالات پر اختلاف رکھتے ہیں جیسے کہ:

- معاشیات کیا ہے؟
- کیا معاشیات طبعی علوم مثلاً طبیعیات (فزکس) یا کیمیا (کیمسٹری) کی مانند ہے؟ یا یہ سماجی علوم مثلاً سیاسیات یا تاریخ سے زیادہ مماثلت رکھتی ہے؟
- کیا معاشیات کا مقصد قدر سے غیر جانبدار ہونا چاہیے؟ یا ماہرینِ معاشیات کو اخلاقیات اور اقدار سے متعلق سوالات پر بھی غور کرنا چاہیے؟
- معاشی تجزیے کی مناسب اکائی کیا ہے؟ کیا یہ فرد ہے، جسے خود مختار فاعل سمجھا جاتا ہے یا کوئی اجتماعی اکائی، مثلاً طبقاتی نظام یا طاقت کا ڈھانچہ؟
- معاشیات کو کس حد تک ایک خود مختار علم ہونا چاہیے، اور کس حد تک اسے دیگر علوم مثلاً نفسیات سے مدد لینی چاہیے؟ کیا ماہرینِ معاشیات کو صرف اپنے بنیادی موضوعات جی ڈی پی کی نمو، روزگار، مہنگائی اور پیداواریت پر محدود رہنا چاہیے؟ یا کیا معاشی منطق کو اُن سماجی مظاہر پر بھی لاگو کیا جا سکتا ہے جنہیں ہم عام طور پر "معاشیات" کا حصہ نہیں سمجھتے، مثلاً جرائم یا خاندانی ڈھانچہ؟

- اگر میں برطانیہ کی معیشت میں 2020 کی دہائی کے دوران مہارت حاصل کرنا چاہوں، تو کیا مجھے برطانوی ثقافت، سیاست، تاریخ اور اداروں کے بارے میں گہری واقفیت درکار ہوگی؟ یا کیا ایک بیرونی مبصر محض معاشی اعداد و شمار کے مطالعے سے وہی سطح کی مہارت حاصل کر سکتا ہے؟

مختصراً، یہ کہنا کہ X اور Y مختلف معاشی مکاتبِ فکر سے تعلق رکھتے ہیں، صرف اس بات کا مطلب نہیں کہ وہ اس پر اختلاف رکھتے ہیں کہ آیا آمدنی پر اضافی ٹیکس کی شرح ختم کی جانی چاہیے یا نہیں، یا یہ کہ برطانیہ کو دوبارہ یورپی اکنامک ایریا میں شمولیت اختیار کرنی چاہیے یا نہیں۔ مختلف مکاتبِ فکر کے اراکین بعض اوقات ان معاملات پر ایک ہی رائے رکھتے ہیں، اگرچہ ان کی وجوہات مختلف ہو سکتی ہیں۔ دراصل اس کا مطلب یہ ہے کہ وہ معاشیات کے بارے میں سوچنے کے بنیادی انداز میں ایک دوسرے سے مختلف ہیں۔

کچھ مکاتبِ فکر ایک دوسرے کے تکمیلی ہیں، مثال کے طور پر پبلک چوائس سکول، یا ورجینیا اسکول سے وابستہ شخص بیک وقت شکاگو سکول کا رکن بھی ہو سکتا ہے۔ اس کے برعکس، بعض مکاتبِ فکر ایک دوسرے کی ضد ہیں، جیسے کہ آسٹریائی مکتبۂ فکر سے وابستہ شخص بیک وقت مارکسی مکتبۂ فکر کا پیروکار نہیں ہو سکتا۔ کچھ صورتوں میں دو نظریاتی حدود کے درمیان بیک وقت کھڑا ہونا ممکن تو ہوتا ہے، مگر اس میں فکری کشمکش لازمی طور پر پیدا ہوتی ہے۔ بعض مکاتبِ فکر حریف ہیں، بعض حلیف، کچھ دوستانہ حریف ہیں، اور کچھ ایک دوسرے سے مکمل طور پر مختلف سمتوں میں واقع ہیں۔

ایمن بٹلر یقیناً اس تمام بحث میں ایک غیر جانب دار مبصر نہیں ہیں۔ تاہم اگرچہ قاری غالباً اندازہ لگا سکتا ہے کہ بٹلر کی فکری ہمدردیاں کس سمت ہیں، وہ پھر بھی ہر مکتبِ فکر کی نمائندگی دیانت داری اور درستگی سے کرتے ہیں۔ ان کا مقصد قاری کو کسی مخصوص مکتبِ فکر کا پیروکار بنانا نہیں بلکہ ان تمام مکاتبِ فکر کا ایک جامع، بالائی سطح کا تجزیہ پیش کرنا ہے۔

اسی طرح انسٹیٹیوٹ آف اکنامک افیئرز (Institute of Economic Affairs – IEA) بھی مکمل طور پر غیر جانب دار ادارہ نہیں۔ اس کے مصنفین کی فہرست میں سالہا سال سے مختلف ممتاز ماہرین شامل رہے ہیں، آسٹریائی مکتبۂ فکر سے فریڈرک ہائیک (Friedrich Hayek) اور اسرائیل کرزنر (Israel Kirzner)، شکاگو اسکول سے ملٹن فریڈمین (Milton Friedman)، جارج اسٹگلر (George Stigler)، رونالڈ کوز (Ronald Coase) اور گیری بیکر (Gary Becker)، اور پبلک چوائس اسکول سے جیمز بیکانن (James Buchanan) اور گورڈن ٹولو (Gordon Tullock)۔ تاہم، اگرچہ انفرادی طور پر انسٹیٹیوٹ آف اکنامک افیئرز کے بعض مصنفین یا عملے کے اراکین کسی ایک مخصوص مکتبِ فکر سے وابستگی رکھتے ہوں، خود انسٹیٹیوٹ آف اکنامک افیئرز کو کبھی بھی "آسٹریائی معاشیات کا تھنک ٹینک"، "شکاگو اسکول کا تھنک ٹینک" یا "پبلک چوائس اسکول کا تھنک ٹینک" نہیں کہا جا سکتا۔ بلکہ یہ کلاسیکی لبرل ازم کے وسیع دائرے میں ایک جامع علمی پلیٹ فارم ہے، جہاں تک رسائی شکاگو، ویانا، ورجینیا یا دیگر متعدد فکری سمتوں سے ممکن ہے۔

کرسچن نیمیٹز
ایڈیٹوریل ڈائریکٹر، انسٹیٹیوٹ آف اکنامک افیئرز
مئی 2025

1

تعارف

اس کتاب کا مقصد

یہ کتاب قدیم زمانے سے لے کر عصرِ حاضر تک معاشیات کے مسائل کو سمجھنے کے چند نمایاں اور اہم نظریاتی انداز بیان کرتی ہے۔ اس میں یہ واضح کیا گیا ہے کہ مختلف مفکرین نے معاشی زندگی کے نظام کو سمجھانے کے لیے مختلف تصورات کیوں اور کس بنیاد پر پیش کیے، اور کس طرح ہم ان کے ذریعے انسانی خوشحالی اور فلاح میں بہتری لا سکتے ہیں۔

کتاب نہایت سادہ اور رواں زبان میں لکھی گئی ہے۔ اس کا مقصد عام قارئین کو یہ سمجھانا ہے کہ معاشیات کس طرح ارتقا پذیر ہوئی اور آج مختلف ماہرینِ معاشیات کے درمیان کون سے مباحث اور اختلافات جاری ہیں۔

یہ کتاب اسکول اور یونیورسٹی کے اُن طلبہ کے لیے بھی مفید ثابت ہوگی جو معاشیات کے مختلف نظریات کو سمجھنا چاہتے ہیں اور اپنی نصابی کتب سے ہٹ کر اس علم کا ایک وسیع تر زاویہ حاصل کرنا چاہتے ہیں کیونکہ نصابی کتابیں عموماً دیگر معاشی نظریات اور ان کے ارتقا یا زوال کے بارے میں بہت کم معلومات فراہم کرتی ہیں۔ تاہم، معاشی فکر کا ہر مکتب ہمیں انسان کے فیصلے کرنے کے عمل کے بارے میں کچھ نہ کچھ ضرور سکھاتا ہے اور یہی دراصل معاشیات کا بنیادی موضوع ہے، یا ہونا چاہیے۔

مکتبِ فکر کیا ہے؟

معاشیات میں مکتبِ فکر سے مراد اُن ماہرینِ معاشیات کا گروہ ہے جو معاشی مظاہر کے مطالعے کے بارے میں عمومی طور پر ایک مشترکہ نقطۂ نظر رکھتے ہیں، یعنی وہ اس بات پر متفق ہوتے ہیں کہ معاشی زندگی کے کون سے پہلو زیادہ اہم ہیں اور ان کا مطالعہ کس طریقے سے کیا جانا چاہیے۔ تاہم اس دائرے کے اندر وہ مختلف ذیلی موضوعات پر توجہ دے سکتے ہیں، مختلف طریقۂ تحقیق استعمال کر سکتے ہیں، اور بسا اوقات مختلف نتائج تک پہنچ سکتے ہیں۔

مختلف معاشی مکاتبِ فکر کے اراکین خود کو کسی خاص مکتب سے منسوب کرتے ہیں، یا بعض اوقات دیگر محققین اُنہیں ان مکاتب میں شامل کرتے ہیں۔ یہ مکاتب کسی باضابطہ انجمن یا تنظیم کی طرح نہیں ہوتے، بلکہ فطری طور پر ابھرتے ہیں، جب مفکرین مشترکہ نظریات، طریقۂ کار یا سوالات کے گرد جمع ہو جاتے ہیں۔ اکثر اوقات اس اجتماع کی بنیاد کسی مؤثر کتاب، مقالے یا مفکر کے اثر و رسوخ پر ہوتی ہے۔

معاشیات کے مکاتبِ فکر کا مطالعہ کیوں ضروری ہے؟

مکاتبِ فکر پر توجہ دینے سے ہمیں معاشیات میں پائے جانے والے وسیع تر فکری رجحانات، ان سے پیدا ہونے والے مباحث، اور ان کے حقیقی دنیا پر اثرات کو سمجھنے میں مدد ملتی ہے۔ یہ فکری پس منظر ہمیں موجودہ معاشی نظریات اور پالیسی تجاویز کا بہتر تجزیہ اور تنقیدی جائزہ لینے کے قابل بناتا ہے۔

یہ مطالعہ ہمیں ماضی کے معاشی رجحانات، ڈھانچوں اور مسائل کو سمجھنے میں مدد دیتا ہے اور یہ بھی کہ ماضی کی بہت سی توضیحات ناکافی کیوں ثابت ہوئیں۔ اس سے ہم معاشی واقعات جیسے کساد بازاری، ترقی اور بلبلے (Bubbles) کی نوعیت سے متعلق اہم اسباق حاصل کرتے ہیں، اور سمجھ پاتے ہیں کہ کون سی پالیسیاں استحکام اور ترقی کو فروغ دے سکتی ہیں اور کن غلطیوں سے آئندہ بچنا چاہیے۔

ہر مکتبِ فکر اپنے زمانے کے مخصوص حالات، قوانین، سیاست، ثقافت، رسوم و رواج، ادارے، تنازعات اور انسانی زندگی کے دیگر عناصر کے اندر نشوونما پاتا ہے۔ یہ سمجھنا کہ ماہرینِ معاشیات نے ان مختلف حقائق میں کس طرح راستہ بنایا، ہمیں یہ تجزیہ کرنے میں مدد دیتا ہے کہ ان عوامل نے معاشی زندگی کی تشکیل میں کیا کردار ادا کیا۔

یہی فہم ہمیں اپنے دور کے معاشی حالات، پالیسیوں اور اداروں کو بہتر بنانے میں مدد دیتا ہے۔ اور جب ہم معاشیات کو انسانی زندگی کے وسیع تر تناظر میں رکھتے ہیں تو ہم یہ بھی سمجھ پاتے ہیں کہ معاشیات کا سیاسیات، نفسیات اور دیگر سماجی علوم کے ساتھ تعلق کس قدر مفید ہے کیونکہ ان کے باہمی اشتراک سے ہی انسانی عمل کی گہری تفہیم ممکن ہوتی ہے۔

اس کتاب کا دائرۂ موضوع

قدیم اور قرونِ وسطیٰ کی معیشت: یہ کتاب (باب دوم) اس نکتے سے آغاز کرتی ہے کہ معاشی سرگرمی بالخصوص بین الاقوامی تجارت کم از کم بیس ہزار سال قبل تک کے شواہد میں پائی جاتی ہے، بلکہ ممکنہ طور پر اس سے بھی کہیں زیادہ قدیم ہے۔ تاہم، اُس زمانے میں لوگ اسے محض ایک فطری امر سمجھتے تھے؛ بہت کم افراد نے یہ سوال اٹھایا کہ یہ عمل کیسے اور کیوں وجود میں آیا، یا اسے منظم طور پر سمجھنے کی کوشش کی۔ یہاں تک کہ قدیم یونانیوں کے عہد میں اس پر غور و فکر کا آغاز ہوا، اور اس کے بعد کئی صدیوں تک بھی ایسے سوالات شاذ و نادر ہی اٹھائے گئے۔

کلاسیکی مکتبِ فکر: باب سوم اٹھارہویں اور انیسویں صدی کے دوران ابھرنے والے زیادہ سائنسی رجحان کا جائزہ لیتا ہے، جس کی نمائندگی ایڈم اسمتھ اور ڈیوڈ ریکارڈو جیسے مفکرین کرتے ہیں۔ کلاسیکی مکتبِ فکر کے اہلِ علم نے بہت سے بنیادی اصول متعارف کرائے جنہیں ماہرینِ معاشیات آج بھی استعمال کرتے ہیں جیسے تخصیص

(specialization)، تبادلہ، قیمتوں اور سرمایہ کا کردار۔ ان مفکرین نے معاشیات کو ایک خود مختار علمی شعبے بلکہ ایک سائنس کے طور پر استوار کیا۔ تاہم وہ اس قدیم خیال سے نبرد آزما رہے کہ اشیاء کی قدر کا تعین اُن میں صرف ہونے والی محنت سے ہوتا ہے۔ وہ اس "قدرِ محنت کے نظریے" سے مطمئن نہ ہو سکے، بر خلاف کارل مارکس (باب چہارم)، جس نے بعد میں اسی بنیاد پر ایک مکمل معاشی فلسفہ قائم کیا۔

مارجنلزم اور نیو کلاسیکی امتزاج: تاہم اس سے بہت پہلے معاشی فکر نے ایک بڑی تبدیلی دیکھی۔ معیشت میں ایک انقلاب اُس وقت آیا جب یہ احساس ہوا کہ کسی چیز کی قدر کوئی جامد اور معروضی خصوصیت نہیں، جیسے وزن یا رنگ، بلکہ وہ ناظر یا صارف کی ذاتی رائے پر منحصر ہوتی ہے۔ قدر دراصل دیکھنے والے کی آنکھ میں ہوتی ہے یہی وجہ ہے کہ پکاسو کا ایک خاکہ لاکھوں ڈالر میں فروخت ہو سکتا ہے۔

ایک اور اہم بصیرت مارجنلزم تھی، یعنی یہ کہ صارف کسی شے کی ہر اضافی اکائی کو برابر قدر نہیں دیتا، بلکہ اضافی اکائیوں کی اہمیت بتدریج کم ہوتی جاتی ہے۔ (آخر کوئی شخص کتنے بند گوبھی یا چاکلیٹ کھا کر بھی اگلی کا لطف اٹھا سکتا ہے!)

نیو کلاسیکی مکتبِ فکر (باب پنجم) نے اس ذاتی و مارجنلسٹ نظریے کو کلاسیکی اصولوں کے ساتھ جوڑ کر ایک جامع نظام تشکیل دیا، جس میں معاشی مظاہر کو سمجھنے کے لیے ریاضیاتی طریقوں کا استعمال کیا گیا۔ بیسویں صدی کے بیشتر حصے میں یہی طریقۂ کار معاشیات کے میدان پر غالب رہا۔

کینز بمقابلہ شکاگو مکتبِ فکر: نیو کلاسیکی ماہرینِ معاشیات کا خیال تھا کہ منڈی اور معیشت عمومی طور پر خود بخود توازن کی حالت کی طرف مائل رہتی ہیں۔ مگر وقت نے یہ خیال حد سے زیادہ خوش فہمی ثابت کیا جیسا کہ مختلف معاشی بحرانوں، خصوصاً 1930 کی عظیم کساد بازاری نے واضح کر دیا۔ چنانچہ اس کے نتیجے میں (باب ششم) ایک زیادہ مداخلت پسند نظریہ سامنے آیا، جس کے بانی جان مینارڈ کینز اور ان کے پیروکار تھے۔ ان کا مؤقف تھا کہ حکومتوں کو معیشت میں استحکام برقرار رکھنے کے لیے فعال کردار ادا کرنا چاہیے۔

اس نظریے کو بعد ازاں شکاگو مکتبِ فکر (باب ہفتم) نے چیلنج کیا، جس کے نمایاں مفکر ملٹن فریڈمین تھے جو ''مانیٹرسٹ'' نظریے کے سب سے بڑے علمبردار مانے جاتے ہیں۔

فیصلہ سازی کی حقیقت: کینزیائی، شکاگو اور نیو کلاسیکی ماہرین کے برعکس، آسٹرین مکتبِ فکر (باب ہشتم) نے انسانی انفرادیت اور مارجنلزم کے اصولوں کو بنیاد بنا کر فیصلہ سازی کا ایک بالکل مختلف تصور پیش کیا۔ انہوں نے وضاحت کی کہ انسان اپنے فیصلے کیسے کرتا ہے، ان فیصلوں کا مطالعہ کن طریقوں سے ممکن ہے، اور ہمارے علم و فہم کی کیا حدود ہیں۔

پبلک چوائس مکتبِ فکر، بیسویں صدی کے وسط میں ابھرنے والا یہ مکتب (باب نہم) بھی حکومتی مداخلت کے بارے میں شکوک رکھتا تھا۔ اس مکتب کے مفکرین نے معاشی اصولوں کو استعمال کرتے ہوئے یہ واضح کیا کہ حکومتیں معاشی پالیسیاں بناتے اور نافذ کرتے وقت ادارہ جاتی کمزوریوں کا شکار رہتی ہیں۔ اس طرح اب مداخلت پسند کینزیائی نظریہ خود غیر حقیقی اور حد سے زیادہ پُر امید دکھائی دینے لگا۔

کتاب کا سلسلہ (باب دہم) آگے بڑھتا ہے تو وہ رویاتی معاشیات (Behavioral Economics) کے ابھار کا جائزہ لیتی ہے، جس نے انسانی نفسیات کو براہِ راست معاشی فیصلوں کے مطالعے میں شامل کیا۔ اور آخر میں (باب گیارہواں) یہ کتاب معاشیات کے مستقبل اور اُن نئے مکاتبِ فکر کے امکانات پر غور کرتی ہے جو آنے والے وقت میں سامنے آسکتے ہیں۔

2

قبل از کلاسیکی معاشیات

قدیم دنیا حیرت انگیز طور پر معاشی لحاظ سے نہایت سر گرم تھی۔ شواہد سے معلوم ہوتا ہے کہ تقریباً 20 ہزار سال قبل انڈونیشیا کے گردونواح میں تجارت کا سلسلہ موجود تھا۔ ساڑھے تین ہزار سال پہلے انگلستان میں نکالا گیا تانبہ پورے یورپ میں فروخت ہوتا تھا، جب کہ شمالی یورپ کی عنبر (Amber) مصر تک برآمد کی جاتی تھی۔ جنوب مشرقی ایشیا کے جزائر کے باشندے مال، اجناس اور مصالحے لے کر ہند و چین کے درمیان سفر کرتے تھے، اور چینی چائے دنیا بھر میں پھیلنا شروع ہو چکی تھی۔

تاہم اس سارے عمل کی وضاحت یا وجوہات کسی نے بیان کرنے کی کوشش نہیں کی۔ سب کچھ محض قدرتی اور معمول کی بات سمجھا جاتا تھا۔ مثال کے طور پر عہدِ قدیم کی کتابِ مقدس (عہد نامہ قدیم) میں تخصص، تجارت، تبادلہ اور زر (پیسہ) کا ذکر تو ہے، مگر ان کے بارے میں کوئی معاشی نظریہ نہیں، صرف اخلاقی پہلو زیرِ بحث آتے ہیں۔ اسی طرح قدیم مصر میں تجارتی حسابات اور قیمتوں کی تفصیلات پر مشتمل بے شمار تحریری ریکارڈ ملتے ہیں، لیکن اس بات کی کوئی تحریری وضاحت موجود نہیں کہ قیمتیں کیوں یا کیسے طے پاتی تھیں۔

اولین ماہرِ معاشیات

معاشی فکر کی پہلی نمایاں جھلک قدیم یونان میں نظر آتی ہے۔ اگرچہ اخلاقیات ہی بنیادی موضوع رہا، مگر افلاطون (تقریباً 427–348 قبل مسیح) نے دولت، زر، عدم مساوات، سودی قرضوں، کاروباری ضابطے اور تخصص جیسے موضوعات پر لکھا۔

ان کے شاگرد ارسطو (384–322 قبل مسیح) کو پہلا منظم ماہرِ معاشیات کہا جا سکتا ہے۔ اس نے لفظ "اِکانومیکا" (Oikonomica) وضع کیا، جو یونانی الفاظ oikos (گھرانہ) اور nomos (قاعدہ یا انتظام) سے ماخوذ ہے۔ ارسطو نے کئی اہم نکات پیش کیے، اس نے تخصص کے فوائد بیان کیے، زر اور سرمایہ جاتی اشیا (جو آئندہ پیداوار میں اضافہ کرتی ہیں) میں فرق واضح کیا، نجی ملکیت کے جواز پر بحث کی، اور زر کو صرف قدر محفوظ رکھنے کا ذریعہ نہیں بلکہ تبادلے کے وسیلے کے طور پر بھی دیکھا۔

تاہم ارسطو کو زر کے استعمال سے متعلق اخلاقی مسائل کا خدشہ تھا۔ اس کے مطابق ہر شے کے دو استعمال ہوتے ہیں، جیسے جوتا پہننے کے لیے ہوتا ہے، مگر اسے فروخت بھی کیا جا سکتا ہے۔ لیکن ارسطو کا خیال تھا کہ زر کے عوض تبادلہ بیچنے والے کو فائدہ اور خریدار کو نقصان پہنچاتا ہے۔ (یہ غلط فہمی ایک ہزار سال بعد جا کر واضح کی گئی۔) ارسطو کے نزدیک بدترین معاشی عمل سود پر قرض دینا تھا۔ اس کے خیال میں معاشیات کا مقصد ضروریاتِ زندگی کی تکمیل ہونا چاہیے، دولت جمع کرنا نہیں۔ یہی "سود یا ربا" کا مسئلہ بعد کے تقریباً دو ہزار برسوں تک ماہرینِ معاشیات کے لیے فکری الجھن بنا رہا۔

تجارت بمقابلہ اختیار (Commerce versus Authority)

ارسطو کی طرح ابتدائی عیسائی مفکرین، جنہیں سکالسٹکس (Scholastics) کہا جاتا ہے، مثلاً سینٹ آگسٹین (St Augustine, 345–430)، اخلاقی اصولوں پر زور دیتے تھے اور تجارتی لالچ سے

خبردار کرتے تھے۔ تاہم تجارت تیزی سے پھیل رہی تھی، اور بالآخر سینٹ تھامس ایکویناس (St Thomas Aquinas, 1225–1274) نے کوشش کی کہ چرچ کے قوانین کو معاشی حقیقت کے مطابق ڈھالا جائے۔ انہوں نے تسلیم کیا کہ ملکیت فطری چیز ہے اور یہ کہ نجی ملکیت عوامی اثاثوں کی نسبت بہتر طور پر محفوظ رہتی ہے لیکن ان کا اصرار تھا کہ ملکیت کا استعمال اخلاقی ہونا چاہیے اور الٰہی قانون کے مطابق ہونا چاہیے۔

تمام سابقہ مفکرین کی طرح سکالسٹک مفکرین بھی قیمتوں کو سمجھنے میں مشکل محسوس کرتے تھے۔ ان کا خیال تھا کہ ہر شے میں ایک مخصوص ''قدر'' موجود ہوتی ہے، لہٰذا صرف مساوی قدر والی اشیاء کا تبادلہ منصفانہ ہو سکتا ہے۔ مگر سوال یہ تھا کہ بے شمار اشیاء کی تجارت میں "منصفانہ قیمت" یعنی تبادلے کی اصل قدر کس طرح طے کی جائے؟ ایکویناس نے تسلیم کیا کہ ہم صرف اندازہ لگا سکتے ہیں، کیونکہ قیمت پر پوشیدہ عوامل جیسے نقل و حمل کے اخراجات اثر انداز ہوتے ہیں۔ اسی طرح سود (Usury) کے بارے میں ان کا خیال تھا کہ قرض پر اضافی رقم اس وقت جائز ہو سکتی ہے جب وہ عدم ادائیگی کے خطرے یا متبادل مواقع پر ممکنہ منافع (جسے آج کے ماہرین Opportunity Cost کہتے ہیں) کی عکاسی کرے۔ اس طرح ایکویناس نے سود پر قرض دینے کو چرچ کے قوانین سے ہم آہنگ کرنے کی کوشش کی۔

تاہم چرچ کا معاشی زندگی پر اختیار کمزور پڑنے لگا۔ سرمایہ کاری کے نئے طریقے، سمندری دریافتیں، اور تجارت و کاروبار کی تیز رفتار ترقی نے پادریوں کے اعتراضات کو پیچھے چھوڑ دیا۔ اب معاشیات کا مطالعہ مذہبی نہیں بلکہ ایک غیر مذہبی، سائنسی دائرے میں داخل ہونے والا تھا۔

تاجرانہ دور(Mercantilist Era)

قرونِ وسطیٰ کے آخری دور میں حکمرانوں نے محصولات بڑھانے کے لیے ٹیکسوں کے علاوہ اندرونی پیداوار اور بیرونی تجارت میں اجارہ داریاں (Monopolies) بیچنا شروع کیں۔ انہوں نے نوآبادیات قائم کیں تاکہ سونا، چاندی اور دیگر قیمتی اجناس کی فراہمی یقینی بنائی جا سکے۔ ان کا خیال ارسطو کی طرز پر یہ تھا کہ کوئی ملک تب ہی امیر ہو سکتا ہے جب وہ دوسروں سے سونا چاندی حاصل کرے خواہ تجارت کے ذریعے یا کبھی کبھار فتوحات کے ذریعہ۔

یہی سوچ آگے چل کر تجارتی نظام (Mercantilism) کہلائی، ایک ایسا تجارتی نظریہ جو سترہویں اور اٹھارہویں صدیوں میں پورے یورپ پر غالب رہا۔ اس کا بنیادی مقصد قومی طاقت میں اضافہ تھا اور بیرونی منڈیوں میں سامان فروخت کر کے حاصل ہونے والی دولت کو اس طاقت کی بنیاد سمجھا جاتا تھا۔ چنانچہ ممالک برآمدات بڑھانے اور درآمدات کم کرنے کے جنون میں مبتلا ہو گئے تاکہ زیادہ سے زیادہ سونا چاندی حاصل کر سکیں۔ قومی طاقت کو اتنی اہمیت دی گئی کہ تجارت پر کسی بھی قسم کی پابندی ناجائز نہیں سمجھی جاتی تھی۔ درآمدات پر محصول یا پابندی عائد کی جاتی، جبکہ برآمدی صنعتوں کو مراعات(Subsidies) دی جاتیں۔ حتیٰ کہ بعض شہروں نے بھی یہی رویہ اپنایا اور اپنی تجارتی خود مختاری برقرار رکھنے کے لیے دیگر برادریوں پر انحصار کم کر دیا۔

تاہم تجارتی نظام کے ناقدین بھی سامنے آئے۔ فرانس کے فزیوکریٹس (Physiocrats) نامی ماہرینِ معاشیات جن کی قیادت فراں سوا کینے(François Quesnay, 1694–1774) اور تُرگو (Anne-Robert-Jacques Turgot, 1727–1781)کر رہے تھے، نے استدلال کیا کہ اصل دولت تجارت سے نہیں بلکہ پیداواری محنت، خصوصاً زراعت سے پیدا ہوتی ہے۔

بادشاہ لوئی شانزدہم (Louis XVI) کے وزیرِ خزانہ کی حیثیت سے تُرگو نے بہت سی معاشی اصلاحات متعارف کرائیں۔ اس نے متعدد ضابطے اور قیمتوں پر پابندیاں ختم کیں، حتیٰ کہ سود پر قدغنیں بھی عارضی طور

پر ہٹادیں۔اُس نے سمجھایا کہ بلند شرحِ سود دراصل بچتوں کی قلت، پیداوار کے قیام میں درکار وقت، اور نتیجے کے غیر یقینی ہونے کو ظاہر کرتی ہے۔اس لحاظ سے قرض دینے والا شخص محض ساکت سرمایہ کار نہیں بلکہ ایک ماہر تاجر (Entrepreneur) ہے، جو خطرے اور نفع کے درمیان توازن قائم کرتا ہے۔یہی تھی اس وقت تک کی معاشیات کی مجموعی حالت، ایک عملی مشق، جو ابھی سائنسی علم بننے کے مرحلے میں تھی۔ مگر جلد ہی ایک فکری انقلاب آنے والا تھا۔

3

کلاسیکی مکتبِ فکر

(THE CLASSICAL SCHOOL)

جائزہ

اٹھارویں صدی اور اس کے ارد گرد کے عشروں کو عہدِ روشن خیالی کہا جاتا ہے۔ مفکرین نے انسانی زندگی اور معاشرے کے نظام پر منظم طریقے سے غور کرنا شروع کیا۔ انہوں نے اس بات پر توجہ دی کہ معیشتیں کس طرح کام کرتی ہیں اور کیسے ترقی کرتی ہیں، اور اسی سوچ نے بعد کی معاشی فکر کے لیے بنیاد فراہم کی۔ اس مکتبِ فکر کو بعد میں کلاسیکی مکتبِ معاشیات کہا گیا، اور اس کے نمایاں مفکرین میں ایڈم اسمتھ (1723–1790)، ڈیوڈ ریکارڈو (1772–1823)، تھامس مالتھس (1766–1834) اور جیمز مل (1773–1836) شامل تھے۔

کلاسیکی مکتبِ فکر نے معیشت کی طویل المدتی حقیقتوں پر توجہ دی۔ ان کا یقین تھا کہ آزاد انسان، جب اپنے ذاتی مفاد کے لیے کوشش کرتے ہیں، تو اس عمل سے مجموعی طور پر معاشرے کی خوشحالی بھی بڑھتی ہے۔ ان کے نزدیک تجارت اور کاروبار پر سرکاری پابندیاں اکثر ترقی کی راہ میں رکاوٹ بنتی ہیں، اور اگر کبھی منڈی ترقی نہ کرے تو اس کی سب سے بڑی وجہ سیاسی مداخلت ہوتی ہے۔ ان کے خیال میں حکومت کا کردار ایک ریفری

کا ہونا چاہیے، نہ کہ کسی کھلاڑی کا۔ حکومت کی طاقت صرف دفاع اور انصاف کی فراہمی تک محدود ہونی چاہیے، جبکہ اس کی ذمہ داری یہ ہے کہ وہ ایسے حالات پیدا کرے جیسے ملکیت کے حقوق، معاہدوں کے اصول، اور بنیادی ڈھانچے کی فراہمی، جن کے ذریعے "قدرتی آزادی کا نظام" اپنی معاشی برکات پیدا کر سکے۔

ایڈم اسمتھ (Adam Smith)

ایڈم اسمتھ بلاشبہ اپنی گہرائی اور اثر انگیزی کے باعث ایک مکمل باب کے مستحق ہیں۔ معاشیات کے لیے ان کی حیثیت ویسی ہی ہے جیسی طبیعیات میں نیوٹن یا حیاتیات میں ڈارون کی ہے ایک بانی مفکر جس نے چیزوں کو دیکھنے کا نیا زاویہ پیدا کیا۔ اپنی غیر معمولی علمیت کے باعث انہیں "آخری ایسا شخص" کہا جاتا ہے جو اپنے دور کے تمام علوم پر عبور رکھتا تھا۔ وہ مختلف حقائق اور نظریات کو یکجا کر کے ایک جامع اور ہم آہنگ نظامِ فکر پیش کرنے میں کامیاب ہوئے۔

انہوں نے اپنی شہرۂ آفاق تصنیف دولتِ اقوام کی ماہیت اور اسباب کی تحقیق(An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations - 1776)میں اس بات پر توجہ دی کہ خوشحالی دراصل کیسے پیدا ہوتی ہے۔ ان کے مطابق خوشحالی تاجرانہ طرزِ فکر سے نہیں آتی یعنی تجارت پر سخت پابندیاں لگا کر اور سونا چاندی جمع کر کے بلکہ یہ تب پیدا ہوتی ہے جب لوگوں کو آزاد چھوڑ دیا جائے تاکہ وہ اپنی صلاحیتوں سے دولت پیدا کر سکیں۔

ایڈم اسمتھ نے یہ نکتہ اجاگر کیا کہ آزاد تبادلہ دونوں فریقوں کے لیے مفید ہے۔ بلاشبہ، بیچنے والا مالی طور پر فائدہ اٹھاتا ہے، لیکن خریدار بھی اپنی مطلوبہ چیز حاصل کر کے بہتر حالت میں آ جاتا ہے۔ درحقیقت، کوئی بھی سودا اس وقت تک نہیں ہوتا جب تک دونوں فریق یہ محسوس نہ کریں کہ انہیں فائدہ حاصل ہو رہا ہے۔ اسی طرح، اسمتھ کے نزدیک آزاد اور بلا رکاوٹ تجارت و کاروبار نہ صرف تمام شریک فریقوں کے لیے قدر پیدا کرتے ہیں بلکہ اس سے پورے معاشرے اور دنیا میں خوشحالی پھیلتی ہے۔

اور اس خوشحالی کو کیسے ناپا جائے؟ ایڈم اسمتھ کا جواب اس کی شہرۂ آفاق تصنیف (Wealth of Nations) کے پہلے ہی صفحے پر ملتا ہے۔ وہ کہتا ہے کہ کسی قوم کی دولت کا پیمانہ اس کی پیداوار ہے، یعنی اس کے لوگ مجموعی طور پر جو چیزیں پیدا کرتے ہیں، وہی اس کی اصل دولت ہے۔ اسمتھ نشاندہی کرتا ہے کہ بڑی آبادی فطری طور پر زیادہ پیداوار کرے گی، اور یہ بھی کہ کچھ لوگ مثلاً بہت بوڑھے یا بہت کم عمر پیداوار کے عمل میں حصہ نہیں لیتے۔

یوں صرف چند ابتدائی پیراگرافوں میں ہی، اپنی غیر معمولی بصیرت کے ساتھ، ایڈم اسمتھ نے وہ پیمانے وضع کر دیے جن پر آج کے ماہرِ معاشیات انحصار کرتے ہیں۔ وہی پیمانے جنہیں ہم آج قومی مجموعی پیداوار (Gross Domestic Product - GDP)، فی کس پیداوار (GDP per capita)، اور پیداواری صلاحیت (Productivity) کے نام سے جانتے ہیں۔

تخصیص سے پیداواری صلاحیت (Productivity from Specialization)

لیکن یہ تو محض اُن بے شمار حیرت انگیز بصیرتوں میں سے پہلی ہے جو ایڈم اسمتھ نے اپنی غیر معمولی تصنیف میں پیش کیں۔ اس نے وہ حقیقت بھی واضح کی جسے اس سے پہلے کے اکثر مفکرین نظرانداز کر گئے تھے — یعنی یہ کہ خوشحالی کی اصل بنیاد تخصیص یا اس کے الفاظ میں، تقسیمِ محنت سے پیدا ہونے والی بے پناہ پیداواری صلاحیت ہے۔

اسمتھ نے اس کی وضاحت کے لیے سوئیاں بنانے کی ایک بظاہر معمولی مثال دی۔ سوئی بنانا ایک سادہ عمل معلوم ہوتا ہے، لیکن حقیقت میں یہ ایک نہایت پیچیدہ کام ہے۔ تار کو پہلے کھینچ کر باریک کیا جاتا ہے، پھر سیدھا کیا جاتا ہے، کاٹا جاتا ہے اور اس کا سرا نوکدار بنایا جاتا ہے۔ اس کے بعد اوپر کا حصہ ہموار کر کے اس پر سر لگایا جاتا ہے، پھر سوئیوں کو چمکایا اور پیک کیا جاتا ہے۔ اس سارے عمل میں تقریباً اٹھارہ مختلف مراحل شامل ہوتے ہیں۔ اگر

ایک شخص اکیلا یہ تمام کام انجام دے، تو وہ بمشکل روزانہ بیس سوئیاں بنا پائے گا۔ لیکن اگر یہی کام ماہر کاریگروں میں تقسیم کر دیا جائے، اور ہر ایک کے پاس مناسب اوزار ہوں، تو ایک سوئی فیکٹری روزانہ پچاس ہزار سوئیاں تیار کر سکتی ہے۔ یہ اس لیے ممکن ہے کہ جب لوگ ایک ہی کام بار بار کرتے ہیں تو اس میں نہایت ماہر ہو جاتے ہیں۔ وہ ایسے مخصوص اوزار حاصل کر سکتے ہیں جو ان کی پیداوار مزید بڑھا دیتے ہیں، اور مختلف کاموں کے درمیان وقت ضائع نہیں ہوتا۔

اسمتھ مزید کہتا ہے کہ تخصیص کی افادیت صرف ایک صنعت کے اندر تک محدود نہیں رہتی بلکہ مختلف صنعتوں کے درمیان بھی پھیل جاتی ہے۔ کسان کھیتی باڑی کے ماہر بن جاتے ہیں، جب کہ گھریلو اشیاء کی تیاری کا کام صنعت کاروں کے سپرد ہو جاتا ہے، جو بدلے میں کسانوں سے خوراک خریدتے ہیں۔ اسی طرح ممالک بھی وہ اشیاء برآمد کرتے ہیں جنہیں وہ بہتر یا کم لاگت پر تیار کر سکتے ہیں اور وہ اشیاء درآمد کرتے ہیں جو دوسرے ممالک بہتر طور پر بنا سکتے ہیں۔

تجارتی سوچ کے برعکس، یہ طریقہ سب کے لیے فائدہ مند ثابت ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر، اسمتھ کہتا ہے کہ اگرچہ گرین ہاؤس اور دیگر ذرائع استعمال کر کے سرد و مرطوب سکاٹ لینڈ میں بھی انگور اگائے جا سکتے ہیں، لیکن یہ کہیں زیادہ سستا ہے کہ سکاٹش لوگ اپنے انگور اور ان سے بنی مصنوعات فرانس سے خریدیں۔ آخر وہ چیز خود کیوں بنائی جائے جو دوسروں سے کم قیمت میں حاصل ہو سکتی ہے؟ اسمتھ کے مطابق، اس قسم کی تجارتی سوچ قطعاً دانشمندانہ نہیں تھی۔

جس طرح سوئی بنانے والوں کے درمیان تقسیمِ محنت سے پیداوار میں اضافہ ہوتا ہے، اسی طرح تخصیص ہمیں اپنی مصنوعات کی وافر مقدار پیدا کرنے کے قابل بناتی ہے، جنہیں ہم دوسروں سے تبادلے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں اور اس تبادلے سے دونوں فریق فائدہ اٹھاتے ہیں۔

مزید وسیع سطح پر اسمتھ کے نزدیک تخصیص اور تبادلہ ہمیں ایک عالمی، باہمی تعاون پر مبنی نیٹ ورک میں جوڑ دیتے ہیں۔ وہ کہتا ہے کہ حتیٰ کہ ایک سادہ سی اُونی کوٹ کی تیاری میں بھی درجنوں ماہرین شامل ہوتے ہیں،

چرواہے، اُون چننے والے، رنگریز، بُنکر، جہاز ران، اوزار بنانے والے، اور نہ جانے کتنے دیگر۔ ان سب کی مختلف مہارتوں کا مجموعہ ہی ایک عام سی چیز کو ممکن بناتا ہے۔ ایسی پُرامن، تجارتی اشتراک پر مبنی تخصصی محنت ہی اسمتھ کے نزدیک خوشحالی کا اصل سرچشمہ ہے۔

تبادلے کا کردار (The role of exchange)

اسمتھ اس حقیقت کو تسلیم کرتے ہیں کہ تبادلے کے عمل میں ہم سب دراصل اپنے ذاتی مفاد کے حصول کے لیے کوشاں ہوتے ہیں لیکن ہم یہ مفاد صرف اس وقت حاصل کر سکتے ہیں جب ہم دوسروں کے مفاد کو بھی کسی نہ کسی طور پورا کریں۔ جیسا کہ وہ لکھتے ہیں: "یہ قصاب یا نانبائی کی مہربانی نہیں جس سے ہم اپنا کھانا حاصل کرتے ہیں، بلکہ یہ ان کے اپنے مفاد کا خیال ہے جو ہمیں کھانا فراہم کرتا ہے۔"

یہ بھی ان کی ایک نہایت گہری بصیرت تھی کہ اقتصادی خود غرضی، محنت کی تقسیم اور تبادلہ دراصل عالمی سطح پر پُرامن تعاون اور خوشحالی کی بنیاد ہیں۔ کوئی بھی شخص اپنے سودے بازی کے عمل میں سماجی فائدے کے فروغ کا ارادہ نہیں رکھتا، مگر نتیجتاً ایسا ہی ہوتا ہے۔ جیسا کہ اسمتھ نے مشاہدہ کیا، بازار کی "چونچپال بحث وتکرار" (higgling and bargaining) قیمتوں کا تعین کرتی ہے اور جب قیمتیں بڑھتی ہیں تو منافع کے حصول کی خواہش لوگوں کو اپنے وسائل اور کوششوں کو ان ہی سمتوں میں لگانے پر آمادہ کرتی ہے جہاں ان کی زیادہ قدر ہے اور کم قدر والے کاموں سے دور لے جاتی ہے۔ اس طرح ایک سادہ مگر خودکار نظام وجود میں آتا ہے جو انفرادی مفاد سے اجتماعی فائدہ پیدا کرتا ہے اور تمام متعلقہ فریقوں کے لیے زیادہ سے زیادہ قدر پیدا کرتا ہے، گویا ان کے یادگار الفاظ میں یہ عمل کسی "غیر مرئی (خفیہ) ہاتھ" کے زیرِاثر خوشگوار نتیجے تک پہنچایا جاتا ہے۔

اسمتھ کی رائے میں محنت کی تقسیم اور تخصیص کی وسعت کا انحصار منڈی کے پھیلاؤ پر ہوتا ہے۔ بڑے شہر اسی لیے وجود میں آتے ہیں کہ صرف وہاں اتنے زیادہ گاہک ہوتے ہیں جو مخصوص پیشوں (جیسے قلی یا مالی) کو سہارا

دے سکیں، جبکہ چھوٹی اور بکھری ہوئی بستیاں بعض اوقات بنیادی ماہرین (جیسے بڑھئی یا معمار) کو بھی برقرار نہیں رکھ سکتیں۔ خاص طور پر شہروں میں بینک موجود ہوتے ہیں، جو مختلف طبقوں کے لوگوں کو نئے کاروبار قائم کرنے کے لیے سرمایہ فراہم کرتے ہیں، اور یوں دولت پیدا کرنے کے عمل کو مزید تقویت دیتے ہیں۔

اسمتھ رقم کے استعمال کو بھی محنت کی تقسیم اور منڈی کے تبادلے کی وسعت میں ایک کلیدی عامل قرار دیتے ہیں۔ اگر معیشت محض اشیاء کے براہِ راست تبادلے (barter) پر مبنی ہو، تو اقتصادی سرگرمیاں نہایت غیر مؤثر ہو جائیں گی جیسے کہ ایک بھوکا شراب ساز ہمیشہ کسی ایسے نانبائی کی تلاش میں رہے جو پیاسا بھی ہو۔ لیکن جب ہم اپنی زائد پیداوار کو رقم کے بدلے میں فروخت کر سکتے ہیں اور اسی رقم سے وہ اشیاء خرید سکتے ہیں جن کی ہمیں ضرورت ہے، تو تبادلے کا دائرہ وسیع ہو جاتا ہے اور خوشحالی کی رفتار کئی گنا بڑھ جاتی ہے۔

مداخلت کے حدود (The limits of intervention)

چونکہ محنت کی تقسیم اور آزادانہ تبادلہ بے پناہ اقتصادی اور سماجی فوائد پیدا کرتے ہیں، اسمتھ کے مطابق ان پر قدغن لگانا مثلاً تجارتی پابندیوں، ٹیکسوں، سرکاری مراعات اور ضابطوں کے ذریعے ایک سنگین غلطی ہے، کیونکہ اس سے خوشحالی پیدا کرنے کی ان کی صلاحیت کم ہو جاتی ہے۔ انہوں نے تجارتی نظام کی تمام تجارتی پالیسیوں کا تفصیلی جائزہ لیا اور یہ نتیجہ اخذ کیا کہ یہ پالیسیاں نہ صرف غیر مؤثر بلکہ نقصان دہ بھی ہیں۔ اسی طرح، ملکی تجارت پر عائد پابندیاں بھی مضر تھیں مثلاً تاجروں کی انجمنوں (guilds) کی جانب سے اجارہ داریوں کا قیام یا طویل شاگردیوں کا نظام، جن کا مقصد مخصوص ہنر مندوں کی دستیابی محدود کر کے قیمتوں کو بلند رکھنا تھا۔

اس کے برعکس، اسمتھ نے خوشحالی کے لیے جو نسخہ پیش کیا، وہ "منڈی کی آزادی" تھا۔ اس آزادی کے لیے لازمی تھا کہ نجی ملکیت کو تسلیم کیا جائے، اس کے آزادانہ تبادلے کی اجازت ہو، معاہدوں پر عمل درآمد ممکن ہو اور انصاف پر مبنی ادارے موجود ہوں جو منڈی کو مضبوط بنائیں۔ اسمتھ کے نزدیک حکومت کی کم سے کم مداخلت

ہی درست تھی۔ ان کے خیال میں اکثر نقصان دہ ضابطے دراصل سیاست دانوں اور تاجروں کی ملی بھگت کا نتیجہ تھے، جو مقابلے کو محدود کر کے اپنے مفادات کا تحفظ چاہتے تھے اور اس کا سب سے زیادہ نقصان غریب طبقے کو ہوتا تھا۔

اسمتھ ان ابتدائی ناقدین میں سے تھے جنھوں نے اس تجارتی تصور کی مخالفت کی کہ برطانیہ کی خوشحالی اس کی سلطنت کی مرہونِ منت ہے۔ انہوں نے امریکی نوآبادیات پر برطانیہ کی تجارتی پابندیوں کو "انسانیت کے خلاف جرم" قرار دیا۔ دی ویلتھ آف نیشنز کی اشاعت کے چند ہی ماہ بعد امریکی نوآبادیات نے انہی ناانصافیوں اور زیادتیوں کے خلاف بغاوت کی۔ اسمتھ کو افسوس تھا کہ ان کی دلائل بروقت سامنے نہیں آئے تاکہ اس بحران کو روکا جاسکے۔ تاہم، ان کی کتاب کا اثر مسلسل بڑھتا گیا اور اس نے انیسویں صدی کی کم ٹیکس اور کم ضابطہ جاتی پالیسیوں کے دورِ آزاد تجارت کی بنیاد رکھی۔

یقیناً، اسمتھ نے یہ بھی تسلیم کیا کہ حکومت کی کچھ ذمہ داریاں ضروری ہیں مثلاً دفاع کی فراہمی، عدالتی نظام کا قیام، اور وہ بنیادی ڈھانچہ (infrastructure) تعمیر کرنا جس کے بغیر تجارت ممکن نہیں، لیکن جس کی نجی سرمایہ کاری سے تکمیل مشکل ہے۔ ان تمام امور کے لیے کسی حد تک ٹیکس کا نفاذ لازم تھا۔ مگر ان کے زمانے میں زیادہ تر ٹیکس انصاف یا کارکردگی کے بجائے اہلِ اقتدار کے فائدے کے لیے وصول کیے جاتے تھے۔ اسمتھ نے ٹیکس کے لیے چند عملی اور پائیدار اصول وضع کیے جو آج بھی مالیاتی مباحث میں حوالہ پاتے ہیں۔

پہلا اصول انصاف تھا، کہ ٹیکس ہر فرد کی ادائیگی کی استطاعت کے مطابق عائد کیا جائے تاکہ اس کا بوجھ غریبوں پر زیادہ نہ پڑے۔ دوسرا اصول یقین تھا، یعنی ہر شخص کو معلوم ہو کہ وہ کتنا ٹیکس ادا کرنے کا پابند ہے، تاکہ کوئی ابہام یا من مانا فیصلہ نہ ہو۔ تیسرا اصول آسانی تھا کہ ٹیکس اس وقت اور انداز میں وصول کیا جائے جو ادا کرنے والے کے لیے سہولت کا باعث ہو۔ اور چوتھا اصول معاشی کفایت تھا کہ ٹیکس کی وصولی کے لیے نہ تو بڑی بیوروکریسی درکار ہو اور نہ یہ پیداواری سرگرمیوں میں رکاوٹ بنے، بلکہ اسے اس انداز سے ڈیزائن کیا جائے کہ

کم سے کم لاگت اور بگاڑ کے ساتھ زیادہ سے زیادہ محصول حاصل کیا جا سکے۔ یہ اصول آج بھی ٹیکسیشن کے جدید مباحث میں رہنمائی فراہم کرتے ہیں۔

کلاسیکی نظریۂ قدر(The Classical theory of value)

اپنے پیش رو مفکرین کی طرح کلاسیکی ماہرینِ معاشیات بھی اس سوال سے دوچار تھے کہ کسی شے کی قدر یا قیمت کی بنیاد اور پیمانہ کیا ہے۔ ایڈم اسمتھ کے نزدیک، جیسے کہ ان سے پہلے کے کئی مصنفین کے خیال میں بھی تھا، کسی چیز کی قدر کا سب سے ظاہر پیمانہ وہ محنت تھی جو اس کی تیاری میں صرف کی گئی ہو۔ انہوں نے لکھا کہ "زندگی کی تمام ضروریات اور آسائشوں کا بنیادی ماخذ محنت ہی ہے۔"

لیکن ایک الجھن برقرار رہی، وہ یہ کہ بعض چیزیں جو بظاہر کم مفید تھیں (جیسے ہیرے) ان کی تبادلے کی قدر بہت زیادہ تھی، حالانکہ ان کا عملی فائدہ بہت کم؛ جب کہ دوسری چیزیں جو زندگی کے لیے ناگزیر تھیں (جیسے پانی) اس کی استعمالی قدر تو بہت زیادہ تھی، مگر تبادلے کی قدر نہ ہونے کے برابر۔

اسمتھ کے علم میں نہیں تھا کہ اسی دوران کچھ دوسرے ماہرینِ معاشیات اس مسئلے کے بالکل مختلف اور انقلابی حل پر غور کر رہے تھے، اگرچہ ان کے نظریات کو قبولِ عام حاصل ہونے میں تقریباً ایک صدی مزید لگی۔ اس دوران، اسمتھ نے محنت کے نظریۂ قدر (Labor Theory of Value) کو ہی ایک عارضی حل کے طور پر قبول کیا۔ سادہ الفاظ میں، ان کے نزدیک کسی چیز کی قدر اس محنت کی عکاس تھی جو اسے پیدا کرنے میں صرف ہوئی۔ چنانچہ، انہوں نے مثال دی کہ اگر شکاریوں کے درمیان "ایک سگ آبی یا بھیور (beaver) کو شکار کرنے میں اتنی محنت لگتی ہے جتنی دو ہرنوں (deer) کے شکار میں لگتی ہے،" تو "فطری طور پر ایک سگ آبی کی قیمت دو ہرنوں کے برابر ہونی چاہیے۔" مگر حقیقت میں اشیاء کا تبادلہ ہمیشہ اس تناسب سے نہیں ہوتا تھا۔ کوئی دوسرا عامل بھی کارفرما تھا، سوال یہ تھا وہ کیا تھا؟

اسمتھ نے وضاحت کی کہ ہرن اور سگ آبی کی یہ مثال صرف ایک ابتدائی یا ''غیر ترقی یافتہ'' حالت میں درست تھی، جب پیداوار کا واحد عنصر محنت تھی۔ لیکن جب سرمایہ اور زمین کے مالکان عملِ پیداوار میں شامل ہوئے تو صورتحال بدل گئی۔ زمین کے مالکان اور سرمایہ دار، جن کے پاس اوزار، سامان اور مشینیں تھیں، وہ مزدوروں کی محنت سے پیدا ہونے والی قدر میں اپنا حصہ حاصل کرنے کے خواہش مند تھے، کیونکہ پیداوار کے لیے ان کی زمین ضروری تھی اور ان کا سرمایہ مزدوروں کو زیادہ مؤثر بناتا تھا۔

یوں اسمتھ نے محنت کے نظریۂ قدر میں ترمیم کرتے ہوئے ایک ابتدائی "نظریۂ لاگتِ پیداوار (Cost of Production Theory)" پیش کیا، جس کے مطابق کسی شے کی قدر محنت، منافع اور کرایہ تینوں عوامل کے امتزاج کی عکاسی کرتی ہے۔

اگرچہ یہ تصور اب بھی قدر کی ایک ناقص وضاحت تھا لیکن اس نے معاشی زندگی کے فہم میں ایک اہم وسعت پیدا کی۔ اس نے یہ خیال پیش کیا کہ قوم کی پیداوار اور خوشحالی میں صرف زمین دار اور سرمایہ دار طبقہ ہی نہیں بلکہ عام مزدور بھی برابر کے شریک ہیں۔ یہ معاشرت کا ایک انقلابی، غیر اشرافیاتی نظریہ تھا اور اسمتھ کے نزدیک یہی وجہ تھی کہ سیاسی طاقت، کرپشن اور طبقاتی ساز باز کو محدود کیا جانا چاہیے، کیونکہ یہی عناصر مزدوروں کی پیداواریت کو گھٹاتے اور انہیں غربت کے جال میں قید رکھتے ہیں۔

تبادلے میں قدر(Value in Exchange)

چونکہ ایڈم اسمتھ نے دولت پیدا کرنے کے عمل کی بنیاد تخصص اور تبادلے پر رکھی تھی، اس لیے ان کی اصل توجہ "تبادلے میں قدر(value in exchange)" پر تھی۔ ان کے نزدیک رقم یا سونا چاندی اس قدر کا ناقص پیمانہ تھا، کیونکہ خود ان قیمتی دھاتوں کی قیمت بھی وقت کے ساتھ بدلتی رہتی ہے۔ اسمتھ کی نظر میں، اگرچہ متعدد قیود کے ساتھ، محنت ہی واحد معقول پیمانہ تھی جس سے کسی شے کی قدر کا اندازہ لگایا جا سکتا تھا۔

پھر بھی، اسمتھ بخوبی آگاہ تھے کہ کسی شے کی پیداواری لاگت (جسے وہ "قدرتی قیمت" یا natural price کہتے تھے) اور اس کی بازاری قیمت (market price) میں تضاد پایا جاتا ہے۔ وہ سمجھتے تھے کہ بازار میں کسی شے کی قیمت صرف پیداوار کی لاگت سے طے نہیں ہوتی، بلکہ اس پر طلب و رسد جیسے دیگر عوامل بھی اثر انداز ہوتے ہیں۔ اگرچہ مارکیٹ قیمتیں وقتاً فوقتاً اتار چڑھاؤ کا شکار ہوتی ہیں، تاہم ان کا خیال تھا کہ بالآخر یہ قیمتیں واپس اپنی قدرتی سطح پر آ جاتی ہیں۔

اسمتھ اپنی پوری کوشش کے باوجود جانتے تھے کہ محنت کا نظریۂ قدر (Labor Theory of Value) معاشی حقیقتوں کی مکمل وضاحت نہیں کر سکتا۔ مگر انہی کوششوں نے انہیں اس جانب متوجہ کیا کہ دولت کس طرح مختلف پیداواری عوامل کے درمیان تقسیم ہوتی ہے۔ ان کے نزدیک، اجرتیں عام طور پر اس سطح کی عکاسی کرتی ہیں جو مزدوروں کی بقا کے لیے ضروری ہے، تاہم ان پر بھی طلب و رسد کا اثر پڑتا ہے۔ اسی طرح، منافع کی شرح بھی طلب و رسد کے ساتھ ساتھ پیداوار کی دشواری اور خطرے جیسے عوامل سے متاثر ہوتی ہے۔ یہ تمام تصورات آج بھی ہمارے اس فہم کی بنیاد ہیں کہ اجرتیں، منافع اور قیمتیں کس طرح متعین ہوتے ہیں۔

نتیجہ

ایڈم اسمتھ نے اپنی شہرۂ آفاق تصنیف "دولتِ اقوام (The Wealth of Nations)" میں کئی دیگر اہم مشاہدات بھی پیش کیے، لیکن ان سب کی بنیاد وہی نظام ہے جسے آج ہم سرمایہ داری (capitalism) کہتے ہیں، ایک ایسا نظام جس کا لفظ خود اسمتھ کے زمانے میں (1776ء میں) ابھی وجود میں نہیں آیا تھا۔ اس نظام کی بنیاد تخصص اور تبادلے سے پیدا ہونے والی غیر معمولی پیداواریت تھی۔

اسمتھ نے پہلی بار ایک مکمل اور مربوط معاشی ڈھانچے کی وضاحت کی، جس میں تمام طبقات جیسے مزدور، سرمایہ دار، اور زمین دار مشترکہ طور پر حصہ ڈالتے ہیں، اور ہر ایک کے مفادات دوسرے پر انحصار کرتے ہیں۔

وہ شاید پہلے مفکر تھے جنہوں نے سرمایہ کے ارتکاز (capital accumulation) سے تحریک پانے والی معاشی نمو کا نظریہ پیش کیا۔ ان کے نزدیک، محنت کو زیادہ مؤثر بنانے کے لیے اوزار، مشینری، ڈھانچے اور دیگر سرمایۂ پیداوار کی ضرورت تھی اور اس کے لیے بچت ناگزیر تھی۔

اپنے مشہور استعارے خفیہ ہاتھ (invisible hand) کے ذریعے، اسمتھ نے بتایا کہ جب افراد اپنی ذاتی مفاد پر مبنی اہداف کے حصول کی کوشش کرتے ہیں، تو وہ نادانستہ طور پر دوسروں کے مفادات کے ذریعے ایک ایسا سماجی نظم پیدا کرتے ہیں جو مجموعی طور پر سب کے لیے فائدہ مند ثابت ہوتا ہے، یہی بازاری معیشت (market economy) ہے۔

انہوں نے دکھایا کہ "قدرتی آزادی کا نظام (system of natural liberty) " کیسے افراد کو یہ موقع دیتا ہے کہ وہ اپنے ذاتی مفادات کے تعاقب میں معاشرے کے مجموعی فائدے کے لیے زیادہ سے زیادہ قدر پیدا کریں، جبکہ سرکاری مداخلت، ضوابط، اور کاروباری طبقے کے دباؤ پر بنائے گئے قوانین دراصل قدر کے اس عمل کو محدود کردیتے ہیں، اور بالخصوص محنت کش طبقے کی خوشحالی کو نقصان پہنچاتے ہیں۔

جہاں ٹیکس لگانا ناگزیر ہو، اسمتھ نے اس کے لیے چار پائیدار اصول وضع کیے: انصاف، یقین، آسانی اور معاشی کارکردگی۔ ان کے نزدیک ٹیکس نہ صرف منصفانہ ہونا چاہیے بلکہ اس کا نفاذ واضح، آسان اور کم نقصان دہ بھی ہونا چاہیے۔ یوں اسمتھ نے اقتصادی زندگی کو محض مادی سرگرمی نہیں، بلکہ ایک اخلاقی عمل کے طور پر دیکھا، ایسا عمل جو بازار کو صرف مؤثر ہی نہیں بلکہ انسانی بھی بناتا ہے۔

تھامس مالتھس (Thomas Malthus)

انگریز ماہرِ معاشیات اور مذہبی پیشوا تھامس مالتھس نے ایڈم اسمتھ کے فکری ڈھانچے، ان کے منظم طریقِ کار، طویل المدتی اصولوں پر توجہ اور آزاد منڈیوں کی اخلاقی و قدر پیدا کرنے والی قوت پر یقین میں اُن کا ساتھ دیا۔

تاہم مالتھس نے قدرتی وسائل کی محدودیت کو منڈی سے پیدا ہونے والی خوشحالی کے لیے ایک بڑا چیلنج قرار دیا۔

اپنی مشہور تصنیف (An Essay on the Principle of Population-1798) میں مالتھس نے استدلال کیا کہ انسانی آبادی جیومیٹریائی (یا آج کی اصطلاح میں ایکسپونینشیل) شرح سے بڑھتی ہے، یعنی تیزی سے اور بڑھتی ہوئی رفتار کے ساتھ۔ اس کے برعکس، خوراک کی پیداوار صرف ارتھمیٹک (یعنی خطی) انداز میں بڑھتی ہے۔ مالتھس کے مطابق، اگر قدرتی رکاوٹیں جیسے قحط یا بیماری، یا انسانی اقدامات جیسے جنگ یا بچوں کی پیدائش میں شعوری تاخیر نہ ہوں، تو انسانی آبادی دستیاب وسائل سے تجاوز کر جائے گی، اور نتیجتاً معیارِ زندگی گر کر محض گزر بسر کی سطح تک محدود ہو جائے گا۔

مالتھس کا خیال تھا کہ اگر مزدوروں کی اجرت بقا کی حد سے کچھ اوپر چلی جائے، تو بہتر معیارِ زندگی زیادہ بچوں کی پیدائش کا باعث بنے گا، جن میں سے زیادہ بچے زندہ رہیں گے۔ یوں آبادی میں اضافہ محنت کی فراہمی کو بڑھا دے گا، اور اجرتیں دوبارہ کم ہو کر بقا کی حد تک آ جائیں گی۔ مالتھس کے مطابق، یہ عمل ایک نہ ختم ہونے والا چکر بن جائے گا۔

یقیناً یہ تجزیہ ان عوامل کو نظرانداز کرتا تھا جو آج ہمیں بخوبی دکھائی دیتے ہیں، مثلاً زراعت اور نقل و حمل میں تکنیکی ترقی، جس نے خوراک کی پیداوار اور ترسیل کو بے حد مؤثر بنا دیا۔ تاہم مالتھس کے نظریے کے سیاسی اثرات گہرے تھے۔ اس کے نتیجے میں ایسی سخت گیر قانون سازی سامنے آئی جس نے غریبوں کی امداد کو آبادی میں اضافے کی ترغیب سمجھا، اور اس کے بجائے نادار لوگوں کو جبراً محنت پر مجبور کرنے کی کوشش کی۔

اس نظریے کے علمی اثرات بھی دور رس تھے۔ چارلس ڈارون نے خود اعتراف کیا کہ مالتھس کے خیالات نے انہیں یہ سوچنے پر مجبور کیا کہ "کون زندہ رہتا ہے اور کیوں؟" یہی سوال بعد میں ارتقائی نظریے (Natural Selection) کی بنیاد بنا۔ اسی طرح ایک اور کلاسیکی ماہرِ معاشیات ڈیوڈ ریکارڈو نے مالتھس

کے اجرت سے متعلق مایوس کن نظریے پر مزید کام کیا، جس نے بعد میں کارل مارکس (1818–1883) جیسے اشتراکی مفکرین کے لیے فکری راہ ہموار کی۔

ڈیوڈ ریکارڈو (David Ricardo)

ایڈم اسمتھ کے برعکس، ڈیوڈ ریکارڈو کوئی اکیڈمک مفکر نہیں تھے بلکہ اسٹاک ایکسچینج میں ان کا عملی تجربہ انہیں معیشت کے حقیقی نظام کی گہری سمجھ بخشتا تھا۔ کہا جاتا ہے کہ انہوں نے واٹرلو کی جنگ کے نتائج پر قیاس آرائی کرتے ہوئے، اندرونی معلومات کے استعمال اور افواہیں پھیلانے کے ذریعے ایک ملین پاؤنڈ (جو آج کے لگ بھگ 100 ملین پاؤنڈ کے برابر ہے) کمائے۔

ریکارڈو زیادہ تر اپنی مشہور توضیح بین الاقوامی تجارت کی بنیاد کے طور پر "تبادلی برتری" (Comparative Advantage) کے لیے جانے جاتے ہیں۔ تاہم، ان کی اصل علمی خدمات اس تجزیے میں پوشیدہ ہیں کہ معاشی قدر کس طرح پیدا ہوتی ہے اور زمین، محنت، اور سرمایہ اور ان سے وابستہ سماجی طبقات کے درمیان یہ قدر کس طرح تقسیم ہوتی ہے۔

ایڈم اسمتھ کی تاریخی طرزِ تحریر کے برعکس، ریکارڈو نے معیشت کو ایک خالص، تجریدی اور میکینیکل سائنس کے طور پر پیش کرنے کی کوشش کی، یعنی ایسی سائنس جو یہ سمجھے کہ اقتصادی مظاہر کس طرح وجود میں آتے ہیں اور ایک دوسرے سے کس طرح تعلق رکھتے ہیں۔ کلاسیکی معاشیات کے اصولوں کے تمام منطقی نتائج اخذ کرنے کی ان کی کوششیں اکثر تلخ حقیقتوں تک جا پہنچتی تھیں۔

اضافی قدر کا سوال(The question of 'surplus value')

ایڈم اسمتھ کو اس مسئلے کا سامنا تھا کہ سرمایہ داروں کے منافع اس بات کی نشاندہی کرتے ہیں کہ وہ محنت کشوں سے ان کی اجرت سے زیادہ قدر حاصل کرتے ہیں۔ البتہ اسمتھ نے اسے استحصال نہیں کہا، جیسا کہ بعد میں کارل مارکس نے کیا۔

سمتھ کی طرح ریکارڈو نے بھی زمین اور سرمائے کے کردار کو تسلیم کیا اور ایک عمومی نظریۂ قدر تشکیل دیا، جو استعمالی قدر اور تبادلی قدر کے فرق کو واضح کرتا ہے۔ ان کے مطابق تبادلی قدر اگرچہ محنت سے پیدا ہوتی ہے، مگر کمیابی یا نایابی بھی اس پر اثرانداز ہوتی ہے، یعنی طلب اور رسد کے درمیان فرق۔ یہی وجہ ہے کہ بعض اشیاء (مثلاً نایاب فن پارے) کی تبادلی قدر ان پر صرف کی گئی محنت سے کہیں زیادہ ہوتی ہے۔ تاہم، ریکارڈو کے نزدیک یہ استثنائی مثالیں تھیں، کیونکہ زیادہ تر معاشی مصنوعات (مثلاً کپڑے، فرنیچر یا اوزار) لامحدود مقدار میں بنائی جاسکتی تھیں، اور ان میں محنت ہی قدر کا بنیادی اور سب سے اہم تعین کنندہ عنصر تھی۔

اجرتیں اور منافع(Wages and profits)

ریکارڈو نے مالتھس کے اس نظریے کو نرم کیا کہ اجرتیں ہمیشہ بقا کی حد تک نیچے گر جاتی ہیں۔ ان کے خیال میں رواج اور عادتیں بھی اہم کردار ادا کرتی ہیں۔ بعض جگہوں پر اجرتیں صرف اس لیے زیادہ ہوتی ہیں کہ وہاں کا سماجی یا ثقافتی معیار یہی ہے۔ اس کے علاوہ، وقتی حالات کے تحت محنت کی طلب و رسد میں تفاوت اجرت کو اس کی "قدرتی قیمت" سے وقتی طور پر اوپر یا نیچے کر سکتی ہے۔ تاہم، ریکارڈو کے نزدیک حکومت کو اس عمل میں مداخلت نہیں کرنی چاہیے، بلکہ منڈی کو خود ہی توازن بحال کرنے دینا چاہیے۔

جہاں تک منافع کا تعلق ہے، ریکارڈو کا ماننا تھا کہ طویل مدت میں تمام صنعتوں میں منافع کی شرحیں یکساں ہو جاتی ہیں۔ اگر کسی شعبے میں منافع زیادہ ہوں تو نئے سرمایہ کار وہاں آتے ہیں، جس سے محنت کی طلب بڑھتی

ہے، اجرتیں اوپر جاتی ہیں، اور مقابلے میں اضافہ ہو کر منافع کم ہو جاتے ہیں۔ اگر منافع کم ہوں، تو اس کے برعکس عمل ہوتا ہے۔

یوں ریکارڈو کے نزدیک اجرت اور منافع ایک دوسرے کے الٹ تعلق میں ہیں، جب ایک بڑھتا ہے تو دوسرا کم ہوتا ہے۔ ان کے نزدیک یہ تعلق ہم آہنگی کا نہیں بلکہ تضاد اور کشمکش کا رشتہ تھا یعنی محنت کش اور سرمایہ دار طبقہ ایک دوسرے کے مقابل مفادات رکھتے ہیں۔

زمین اور کرایہ (Land and rent)

ریکارڈو نے ایک نہایت ذہین "تفاضلی کرایہ (Differential Rent) "کا نظریہ پیش کیا تاکہ یہ واضح کیا جاسکے کہ پیداوار کا کتنا حصہ زمین داروں کو جاتا ہے۔ ان کے مطابق مختلف زمینوں پر ادا کیا جانے والا کرایہ ان کی زرخیزی، محلِ وقوع اور دیگر پیداواری خصوصیات کے فرق کی عکاسی کرتا ہے۔ سب سے زیادہ زرخیز زمین کے مالکان زیادہ کرایہ وصول کر سکتے ہیں، جبکہ کم زرخیز زمین پر کم کرایہ ملے گا اور یہ دراصل اس معاشی اصول کی ابتدائی مثال ہے جسے آج ہم کم ہوتے ہوئے منافع (Diminishing Returns) کہتے ہیں۔

بہتر زرعی طریقے کم زرخیز زمین کو زیادہ پیداواری بنا سکتے ہیں، لیکن اس کے باوجود زمین دار ہی فائدہ اٹھائیں گے۔ ریکارڈو کے مطابق زمین دار وہ قدر پیدا کرنے والے معزز افراد نہیں تھے جیسا کہ فزیوکریٹس (Physiocrats) کا خیال تھا، بلکہ وہ قدرتی وسائل پر اجارہ داری رکھنے والے لوگ تھے جو ان سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ ان کے مفادات ہمیشہ کاشتکاروں، صنعت کاروں، اور صارفین کے مفادات کے مخالف رہیں گے۔ یہ بات اسمتھ کے سماجی ہم آہنگی کے نظریے سے ایک اور واضح انحراف تھی۔

تقابلی فائدہ(Comparative Advantage)

ریکارڈو نے وضاحت کی کہ ایک تبادلے پر مبنی معیشت (Exchange Economy) میں ہم سب سے زیادہ مؤثر طریقے سے دولت اس وقت پیدا کرتے ہیں جب ہم وہ کام کریں جس میں ہم دوسروں کے مقابلے میں نسبتاً بہتر ہوں۔

مثال کے طور پر، ریکارڈو نے پرتگال اور انگلینڈ کا موازنہ کیا۔ دونوں ملک شراب اور کپڑا بنا سکتے ہیں۔ لیکن چونکہ پرتگال کا موسم زیادہ گرم ہے، وہ انگلینڈ کے مقابلے میں شراب بہت سستی پیدا کر سکتا ہے۔ لہٰذا منطقی بات یہ ہے کہ پرتگال کے لوگ اپنی محنت اور سرمایہ کو شراب کی پیداوار پر مرکوز کریں، اسے انگلینڈ کو برآمد کریں، اور حاصل شدہ آمدنی سے انگلینڈ سے کپڑا خریدیں۔ حتیٰ کہ اگر پرتگال کپڑا بھی انگلینڈ سے سستا بنا سکتا ہو، تب بھی اسے شراب سازی پر توجہ دینا زیادہ فائدہ مند ہوگا، کیونکہ اس شعبے میں اس کی نسبتی برتری کہیں زیادہ ہے۔ ریکارڈو کے مطابق، کسی ملک کو یہ فائدہ حاصل کرنے کے لیے مکمل طور پر بہترین ہونا ضروری نہیں ، صرف نسبتاً بہتر ہونا کافی ہے۔

یہ بھی آزاد تجارت کے حق میں ایک مضبوط کلاسیکی دلیل تھی۔ ریکارڈو کے مطابق، حکومتوں کو گھریلو صنعتوں کو سستی درآمدات سے بچانے کی کوشش نہیں کرنی چاہیے، بلکہ ممالک کو اپنی تبادلی برتریوں سے فائدہ اٹھانے دینا چاہیے۔ اس طرح زیادہ پیداواری تجارت کو فروغ ملے گا، جو صارفین کو دنیا بھر سے بہترین اور سستی مصنوعات فراہم کرے گی۔

ریکارڈو کا خلاصہ(Summary on Ricardo)

ریکارڈو نے کلاسیکی معاشی نظریے کو عملی اور حقیقی جہت دی۔ انہوں نے دکھایا کہ قیمتوں میں اتار چڑھاؤ وقتی طور پر پیدا ہونے والی فراہمی و طلب کی کمی یا زیادتی سے بھی ہو سکتا ہے۔ انہوں نے یہ بھی سمجھا کہ خودکار مشینوں کے بڑھنے سے مزدور بے روزگار ہو سکتے ہیں اور اجرتوں پر اثر پڑ سکتا ہے۔ ریکارڈو نے تفصیل سے یہ

جانچنے کی کوشش کی کہ دولت کس طرح پیداوار کے عوامل (زمین، محنت، سرمایہ) اور ان سے وابستہ سماجی طبقوں کے درمیان تقسیم ہوتی ہے۔

اگرچہ انہوں نے قدر کی محنتی نظریے (Labor Theory of Value) کو بچانے کی کوشش کی، مگر ان کا حقیقت پسندانہ نقطۂ نظر اس نظریے کو مزید کمزور کر گیا۔ ان کا یہ خیال کہ معاشی زندگی کو مطلق نہیں بلکہ نسبتی اقدار چلاتی ہیں، بعد کے ماہرینِ معاشیات کو غیر محنتی نظریاتِ قدر (Non-Labor Theories of Value) پر توجہ دینے کی ترغیب دیتا ہے۔ تاہم، محنتی نظریہ، ریکارڈو کے مارکیٹ پر شکوک، اجرتوں، اور تقسیمِ دولت پر زور دینے کے باعث، بعد میں اشتراکی مفکرین (Socialist Thinkers) کے لیے تحریک کا باعث بنا۔

جیمز اور جان اسٹورٹ مل (James and John Stuart Mill)

جیمز مل (1773–1836) کلاسیکی معاشی فکر اور اس کی انیسویں صدی میں ترویج کے اہم ترین رہنماؤں میں سے ایک تھے۔ انہوں نے ڈیوڈ ریکارڈو کو ان کی کتاب On the Principles of Political Economy and Taxation شائع کرنے میں مدد دی۔ ریکارڈو کے قدر، کرایہ، اجرت، اور منافع سے متعلق نظریات کو بہتر کیا، اور ان کے ساتھ تبادلی برتری کے تصور پر بھی کام کیا۔

ان کی کتاب Elements of Political Economy (1821) میں ایڈم اسمتھ کے سرمایہ جمع کرنے اور خصوصی مہارت کے تصورات کو ریکارڈو کے قدر، اجرت، کرایہ اور تقسیمِ دولت کے نظریات کے ساتھ جوڑ کر عام فہم انداز میں پیش کیا گیا۔ دیگر کلاسیکی ماہرینِ معاشیات کی طرح، جیمز مل بھی امید پرست اور غیر مداخلت پسند نظریہ رکھتے تھے۔

ان کے مشہور صاحبزادے جان اسٹورٹ مل (1806–1873) کو اکثر کلاسیکی مکتبِ فکر اور نوکلاسیکی ماہرینِ معاشیات کے درمیان ایک عبوری شخصیت کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔ انہوں نے توجہ کا مرکز سماجی فلاح و

بہبود کو بنایا اور معیشت کو محض دولت پیدا کرنے کے بجائے انسانی ترقی کے آلے کے طور پر سمجھنے کی کوشش کی۔

فرانسیسی لیزے فیر ماہرینِ معاشیات (The French Laissez-Faire Economists)

ایڈم اسمتھ کی طرح، فرانسیسی لیزے فیر ماہرینِ معاشیات جن میں ژاں باتست سے (Jean-Baptiste Say) (1767–1832) اور فریڈرک بستیاء (Frédéric Bastiat) (1801–1850) شامل ہیں، نیز بعد میں Journal des Économistes سے وابستہ مفکرین یقیناً اپنی جداگانہ حیثیت میں ایک الگ باب کے مستحق ہیں۔ اگرچہ انہیں رسمی طور پر کلاسیکی مکتبِ فکر کا حصہ نہیں سمجھا جاتا، لیکن ان کی بہت سی آراء اس مکتب سے گہرا اشتراک رکھتی تھیں۔

یہ کلاسیکی لبرل مفکرین تھے جنہوں نے انقلابِ فرانس کے بعد کی معیشت کو سائنسی اصولوں پر از سرِ نو استوار کرنے کی کوشش کی۔ انہوں نے ایڈم اسمتھ کے نظریات کو فرانس میں عام کیا، انہیں صنعتی دور پر منطبق کیا، اور ان پر مزید نئی بصیرتیں (insights) تعمیر کیں۔ وہ مارکیٹ کی طاقت اور فردی آزادی پر اسمتھ سے بھی زیادہ پرامید تھے، اور محدود حکومت کے حامی رہے۔ مرکنٹلسٹ (تاجرانہ) سوچ اور حکومتی پابندیوں کو رد کرتے ہوئے، ان ماہرینِ معیشت نے یورپ میں تجارت کی آزادی کی تحریک میں نمایاں کردار ادا کیا۔ ان کے خیالات نے 1860 کی دہائی کے "کوبڈن شیولئیر معاہدے (Cobden–Chevalier Treaty)" کی راہ ہموار کی، جس کے تحت فرانس اور برطانیہ کے درمیان کسٹم ڈیوٹیاں (ٹیرف) کم کی گئیں اور یوں آزاد تجارت کے تصور کو عملی شکل دی گئی۔

ژاں بابتست سے(Jean-Baptiste Say)

ژاں بابتست سے نے منڈیوں کی خود اصلاحی قوت (self-correcting power of markets) اور پیداوار میں کاروباری شخص (entrepreneur) کے کردار پر زور دیا۔اُن کا مشہور نظریہ، "قانونِ منڈی (Law of Markets) "جو بعد میں "سے کا قانون (Say's Law) " کے نام سے معروف ہوا اور جسے عموماً اس جملے میں سمیٹا جاتا ہے کہ "رسد اپنی طلب خود پیدا کرتی ہے " (supply creates its own demand)اس خیال پر مبنی تھا کہ جب اشیاء پیدا کی جاتی ہیں تو ان کی تیاری سے پیدا ہونے والی اجرتیں، منافع، اور کرایے اتنے ہوتے ہیں کہ وہی اشیاء خریدنے کے لیے کافی ثابت ہوتے ہیں۔ دوسرے لفظوں میں، پیداوار بذاتِ خود وہ خریداری کی قوت پیدا کرتی ہے جس سے دوسری مصنوعات خریدی جاسکتی ہیں۔

سائے نے خاص طور پر کاروباری شخص کے کردار کو اجاگر کیا، جسے وہ معاشی سرگرمی کا مرکزی محرک سمجھتے تھے۔اُن کے نزدیک کاروباری افراد وہ لوگ ہیں جو محنت، سرمایہ، اور زمین کو ایک جگہ جمع کرکے پیداوار منظم کرتے ہیں، اور خطرات کا اندازہ لگاکر اشیاء کو منڈی تک پہنچاتے ہیں۔ یوں وہ معیشت میں ایک ایسا اہم مگر اکثر نظر انداز کیا گیا عنصر تھے جو پیداوار اور دولت کے تخلیقی عمل میں بنیادی کردار ادا کرتا ہے۔

سائے نے قدر کی مزدوری پر مبنی نظریے کو چیلنج کرتے ہوئے یہ مؤقف پیش کیا کہ اشیاء کی قدر اُن میں صرف کی گئی محنت سے نہیں بلکہ اُن کی افادیت سے متعین ہوتی ہے، یعنی وہ کتنی کارآمد یا مفید ہیں اُن لوگوں کے لیے جو انہیں استعمال کرتے ہیں۔

یہ تصور جدید ذاتی یا موضوعی نظریۂ قدر (subjective theory of value) کی جانب ایک فیصلہ کن قدم تھا، جس کے مطابق قدر شے میں نہیں بلکہ دیکھنے والے کے نقطۂ نظر میں ہوتی ہے۔ یہی خیال بعد میں آسٹریائی مکتبِ فکر کے ماہرین کے لیے تحریکِ فکر بنا، جنہوں نے اس نظریے کو مزید نکھارا۔

ساے لیزے فیر (laissez-faire) یعنی غیر مداخلتی معیشت کے پرزور حامی تھے۔ اُن کا ماننا تھا کہ معاشی سرگرمیوں کو فطری انداز میں چلنے دیا جائے، کیونکہ حکومتی مداخلت منڈی کے قدرتی توازن کو بگاڑ دیتی ہے۔ ان کے نزدیک آزاد تجارت اور مسابقت ہی وہ عوامل ہیں جو وسائل کے بہترین استعمال اور خوشحالی میں اضافے کو یقینی بناتے ہیں۔

فریڈرک بستیا(Frédéric Bastiat)

فریڈرک بستیاء (Frédéric Bastiat) فرانسیسی لبرل مکتبِ فکر کے نمایاں ارکان میں سے تھے جن پر کلاسیکی معاشی نظریات کا گہرا اثر تھا۔ وہ آزاد منڈی، جائیداد کے حقوق اور Laissez-faire(یعنی حکومت کی کم سے کم مداخلت) کے پرجوش حامی تھے۔ اگرچہ ان کی تحریریں بنیادی طور پر معاشی نظریات کو آگے بڑھانے کے لیے نہیں بلکہ ان نظریات کو عام فہم انداز میں سمجھانے اور تحفظ پسندی (Protectionism)پر تنقید کرنے کے لیے لکھی گئیں، لیکن اس میدان میں وہ غیر معمولی حد تک مؤثر اور بلیغ مقرر و مصنف ثابت ہوئے۔

ان کی مشہور تحریر "That Which Is Seen, and That Which Is Not Seen" (1850)میں پیش کردہ "ٹوٹے ہوئے شیشے کا مغالطہ " (Broken Window Fallacy) اس بات کی مثال ہے کہ کس طرح بستیا نے عام غلط فہمیوں کو منطق سے رد کیا۔ انہوں نے اس تصور کو بے بنیاد قرار دیا کہ تباہی (مثلاً جنگوں کے دوران نقصان) معیشت کے لیے فائدہ مند ہوتی ہے۔ وہ لکھتے ہیں کہ اگر ایک دکاندار کی کھڑکی ٹوٹ جائے اور وہ اسے مرمت کروانے کے لیے پیسے دے، تو بظاہر شیشہ لگانے والا فائدہ اٹھاتا ہے یہ وہ اثر ہے جو ہمیں "دکھائی دیتا ہے"۔ لیکن جو "نہیں دکھائی دیتا " وہ یہ ہے کہ اگر کھڑکی نہ ٹوٹی ہوتی تو دکاندار وہی رقم کسی اور چیز پر خرچ کر سکتا تھا، جیسے نئے جوتے خریدنے پر۔ آج کے الفاظ میں، یہ "موقع لاگت" (Opportunity Cost) کی ایک بہترین وضاحت ہے۔ بستیا کے مطابق، تباہی پیداوار نہیں

بڑھاتی بلکہ صرف وسائل کے رخ کو بدل دیتی ہے۔ یہی دلیل بعد میں کینیز (Keynes) کے اس خیال کے خلاف استعمال ہوئی کہ حکومت کے غیر ضروری یا فضول اخراجات سے بھی معاشی سرگرمیوں کو فروغ دیا جاسکتا ہے۔

بستیا آزاد تجارت کے بھی مؤثر ترین مبلغ تھے۔ اپنی کتاب "Economic Sophisms" (1846–1848) میں انہوں نے طنز و منطق کے ذریعے تحفظ پسندی کا مذاق اڑایا۔ ان کا مشہور مضمون "Candlemakers' Petition" اس کی عمدہ مثال ہے، جس میں موم بتی بنانے والے طنزیہ طور پر حکومت سے "سورج کی روشنی" پر محصولات (ٹیکس) لگانے کا مطالبہ کرتے ہیں تاکہ ان کی صنعت کو تحفظ ملے۔ بستیا نے واضح کیا کہ ایسی پالیسیوں سے چند صنعت کار تو امیر ہو جاتے ہیں مگر عوام اور پوری قوم کی دولت گھٹ جاتی ہے۔

اپنی آخری تصنیف (The Law, 1850) میں انہوں نے زور دیا کہ حکومت کا اصل اور جائز کردار صرف زندگی، آزادی اور جائیداد کے تحفظ تک محدود ہونا چاہیے۔ ان کے نزدیک ریاست کی جانب سے سبسڈی، محصولات یا دولت کی تقسیم جیسے اقدامات "قانونی لوٹ مار" (Legal Plunder) کے مترادف ہیں، کیونکہ اس میں حکومت کچھ لوگوں سے چھین کر دوسروں کو دیتی ہے اور یوں معیشت کے قدرتی توازن کو بگاڑ دیتی ہے۔

جریدۂ اقتصادیات کا حلقہ (The Journal des Économistes Circle)

Journal des Économistes، جو 1841 میں قائم ہوا، فرانسیسی لبرل مکتبِ فکر کا فکری مرکز تھا۔ بستیا اور ژاں باتیست سے کے پیروکاروں سمیت کئی اہم مفکرین نے اس جریدے کے ذریعے کلاسیکی معاشی نظریات کو فرانس میں فروغ دیا۔ ان مفکرین نے Laissez-faire کے اصولوں کا بھرپور دفاع کیا اور بعض اوقات انہیں انتہائی حد تک لے گئے، حتیٰ کہ انہوں نے دفاع اور سلامتی جیسے شعبوں کی نجکاری کی

تجویز بھی دی۔ اسی کے ساتھ ساتھ، وہ یورپ میں ابھرنے والے سوشلسٹ نظریات کے سخت ناقد بھی تھے، جنہیں وہ فطری آزادی اور معاشی ہم آہنگی کے لیے خطرہ سمجھتے تھے۔

آج سے مطابقت

کلاسیکی معاشی فکر اور فرانسیسی Laissez-Faire مکتبِ فکر کی تعلیمات آج بھی نہایت اہم اور متعلق ہیں۔ ہم ایسے دور میں زندہ ہیں جہاں ریاستی مداخلت اور کنٹرول میں مسلسل اضافہ ہو رہا ہے ایسے میں کلاسیکی نظریات ایک فکری تریاق فراہم کرتے ہیں، جو ہمیں یاد دلاتے ہیں کہ آزاد منڈی، سرکاری منصوبہ بندی یا ضابطہ بندی کے مقابلے میں، وسائل کو کہیں بہتر انداز میں منظم کرتی ہے۔

یہ نظریہ یہ بھی بتاتا ہے کہ فردی مفاد اگر آزاد ماحول میں کام کرے تو مجموعی طور پر سماجی فائدے میں بدل جاتا ہے۔ کلاسیکی فکر کی توجہ پائیدار اصولوں اور دیرپا سچائیوں پر مرکوز ہے، جو مختصر النظر سیاسی فیصلوں کی دنیا میں گہرائی اور توازن پیدا کرتی ہے۔ اس کے ساتھ، یہ فکر ایک اخلاقی وزن بھی رکھتی ہے، ان لوگوں کے لیے جو سمجھتے ہیں کہ پھیلتی ہوئی ریاست آزاد معاشرے کے تخلیقی اور خودمختار افراد کے جوہر کو دبانے لگی ہے۔

4

کارل مارکس

(KARL MARX)

سرمایہ داری کا ناقد(The critique of capitalism)

اگرچہ کلاسیکی ماہرینِ معاشیات نے محنت کی بنیاد پر قدر کے نظریے میں کئی خامیاں دیکھیں، لیکن چونکہ وہ اس کی متبادل کوئی جامع وضاحت پیش نہ کر سکے، اس لیے یہ نظریہ غیر معمولی طور پر طویل عرصے تک قائم رہا۔ یہی نظریہ بعد میں ابھرتے ہوئے صنعتی نظام کے سوشلسٹ ناقدین کے لیے نقطۂ آغاز بن گیا۔

ان کے نزدیک یہ سادہ سا حساب کتاب ثابت کرتا تھا کہ سرمایہ دار مزدوروں کی محنت سے پیدا ہونے والی "اضافی قدر" (Surplus Value) ناجائز طور پر اپنے پاس رکھتے ہیں، جو دراصل مزدوروں کا حق ہے۔ اسی بنیاد پر برطانوی مفکر تھامس ہوجسکن (Thomas Hodgskin, 1787–1869)نے استدلال کیا کہ قدر کی واحد بنیاد محنت ہے، لہٰذا اس کی ساری پیداوار مزدوروں کو ہی ملنی چاہیے۔ فرانسیسی فلسفی پیئر جوزف پرودوں (Pierre-Joseph Proudhon,1809–65)اس سے بھی آگے بڑھا، اور کہا کہ منافع، سود اور کرایہ، یہ سب سرمایہ داروں کی طرف سے مزدوروں پر مسلط کردہ جبر کی صورتیں ہیں،

جنہیں ختم کر دینا چاہیے۔ دیگر سوشلسٹ مفکرین نے ریکارڈو کے اس خیال کو مزید وسعت دی کہ زمین، سرمایہ اور محنت کے درمیان قدر کی تقسیم دراصل ایک ناانصاف سماجی تعلق ہے، محض ایک معاشی حقیقت نہیں۔

مارکس کی تشریح (Marx's interpretation)

اسی پس منظر سے کارل مارکس نے پیداوار کے سماجیات (Sociology of Production) کا ایک پورا نظام تشکیل دیا جو فلسفے اور تاریخ کی بالکل نئی تشریحات پر مبنی سرمایہ داری کا منظم تنقیدی جائزہ تھا۔ اس کی ایک بنیاد تاریخی مادیت (Historical Materialism) تھی، یعنی یہ نظریہ کہ انسانی معاشروں کی ترقی کا محرک ان کے پیداواری نظام اور ان سے پیدا ہونے والی طبقاتی کشمکش ہے۔ مارکس کے نزدیک تاریخ مختلف ادوار سے گزرتی ہے، جن کی بنیاد ہر دور کا غالب پیداواری طریقہ ہے، جیسے جاگیرداری سے سرمایہ داری، اور پھر سرمایہ داری سے سوشلزم کی طرف سفر۔

مارکس نے مشاہدہ کیا کہ شہری فیکٹری نظام میں پیدا ہونے والے سماجی تعلقات زرعی معیشت سے بالکل مختلف تھے۔ سرمایہ دارانہ پیداوار، جو ملکیت اور مزدوری پر مبنی تھی، معاشرے کو دو طبقوں سرمایہ دار اور مزدور میں تقسیم کرتی ہے۔ ریکارڈو نے جہاں یہ دیکھا کہ پیدا شدہ قدر مختلف طبقوں میں کس طرح تقسیم ہوتی ہے، وہاں مارکس نے یہ دکھایا کہ طبقاتی تقسیم خود پیداوار کے عمل کے اندر موجود ہے۔ اسی طرح، زرعی معیشت نے جاگیردارانہ تعلقات پیدا کیے، جب کہ صنعتی معیشت نے سرمایہ دارانہ تعلقات کو جنم دیا۔

مارکس کے نزدیک ایک اور اہم عنصر اداراتی بالائی ڈھانچہ تھا یعنی وہ سیاسی، قانونی، اور ثقافتی ادارے (جیسے مذہب، نوآبادیات اور ذرائع ابلاغ) جنہیں حکمران طبقہ سرمایہ داری کو مضبوط اور اپنی بالادستی کو برقرار رکھنے کے لیے استعمال کرتا ہے۔ مارکس کے خیال میں یہ وہ وجہ ہے جس کی بنا پر مزدور طبقہ سرمایہ دارانہ نظام کو قبول کرلیتا ہے، حالانکہ وہ اسی کے ہاتھوں استحصال کا شکار ہوتا ہے۔

مارکس کا ماننا تھا کہ کلاسیکی ماہرین کا یہ مفروضہ غلط ہے کہ سرمایہ داری اور اس سے وابستہ سماجی تعلقات قدرتی اور مستقل ہیں۔ تاریخ آگے بڑھتی ہے، اس کے مراحل بدلتے ہیں اور یہ ناانصاف تعلقات ہمیشہ نہیں رہ سکتے۔ اس کے مطابق سرمایہ دارانہ نظام کی اپنی تضادات اور طبقاتی کشمکشیں بالآخر اس کے زوال کا سبب بنیں گی۔

اضافی قدر اور مزدوروں کا استحصال

(Surplus value and worker exploitation)

مارکس کی سرمایہ داری پر تنقید، جسے اس نے اپنی مشہور تین جلدوں پر مشتمل تصنیف "سرمایہ " (Capital, 1867–1894) میں پیش کی، جو کہ اس خیال پر مبنی تھا کہ سرمایہ دار مزدوروں سے ان کی محنت کی قدر چھین لیتے ہیں یعنی ان کا استحصال کرتے ہیں۔ مارکس نے محنت کی بنیاد پر قدر کے نظریے کو بنیاد بناتے ہوئے استدلال کیا کہ چونکہ اشیا کی تبادلہ قدر اس محنتی وقت کے برابر ہوتی ہے جو ان کی تیاری میں صرف ہوتا ہے، تو مزدور کو ملنے والی اجرت (یعنی اس کے محنتی وقت کی قدر) کو بھی ان اشیا کی قدر کے برابر ہونا چاہیے جو وہ پیدا کرتا ہے۔ لیکن حقیقت میں سرمایہ دار ان اشیا کو اس سے زیادہ قیمت پر فروخت کرتے ہیں۔ یوں وہ مزدوروں کی محنت کا پورا معاوضہ ادا کیے بغیر اضافی قدر حاصل کر لیتے ہیں، یعنی خفیہ طور پر مزدوروں کی محنت سے منافع کماتے ہیں۔

مارکس کے مطابق سرمایہ دار یہ استحصال چھپانے کے کئی طریقے اختیار کرتے ہیں، مثلاً مزدوروں کو اجرت ہفتے کے اختتام پر دی جاتی ہے، لہٰذا وہ پہلے محنت کرتے ہیں اور بعد میں اجرت پاتے ہیں، یعنی سرمایہ دار ان کی محنت پر پیشگی قبضہ کر لیتے ہیں۔ اسی طرح سرمایہ داری کا اجناس پرستی کا رجحان (Commodity Fetishism) یعنی صرف کھپت پر توجہ لوگوں کو یہ گمان دلاتا ہے کہ اشیا میں ان کی محنت سے زیادہ کوئی ''اندرونی'' قدر موجود ہے۔ یوں مزدوروں کو احساس ہی نہیں ہوتا کہ ان کی محنت سے پیدا شدہ قدر ان سے چھینی جا رہی ہے۔

یہ پورا نظریہ اس بات پر منحصر تھا کہ محنت کی بنیاد پر قدر کا تصور زندہ رکھا جائے۔ مگر یہ آسان نہ تھا، کیونکہ اس میں کئی واضح مشکلات تھیں۔ مثلاً یہ حقیقت سب پر عیاں تھی کہ غیر ہنر مند مزدور کی پیداوار ہنر مند مزدور سے کم ہوگی اور اسے زیادہ وقت درکار ہوگا، لیکن یہ زیادہ وقت حتمی پیداوار کی قدر میں اضافہ نہیں کر سکتا، جیسا کہ خام محنتی نظریہ بتاتا تھا۔ اس الجھن سے بچنے کے لیے مارکس نے کہا کہ کسی شے کی تبادلہ قدر صرف اس "سماجی طور پر ضروری محنتی وقت" (Socially Necessary Labor Time) کے برابر ہوتی ہے جو اسے "عام حالاتِ پیداوار" میں درکار ہو۔ مگر ان اصطلاحات کی کوئی واضح یا معروضی پیمائش ممکن نہیں، جس سے نظریہ مزید الجھ جاتا ہے اور حقیقت کے مطابق ڈھالنے کے بجائے مصنوعی پیچیدگیوں میں پھنس جاتا ہے۔

معاشی ترقی کا نظریہ (Theory of economic development)

انہی تصورات کی بنیاد پر مارکس نے سرمایہ داری کی ترقی اور زوال کے متعلق پیش گوئیاں کیں۔ اس کے مطابق مسلسل مسابقت منافع کے مارجن کو کم کرتی ہے، جس سے سرمایہ داروں پر مزید پیداواری صلاحیت بڑھانے کا دباؤ بڑھتا ہے۔ انہیں پیداوار میں اضافہ کرنا پڑتا ہے، جس کے لیے زیادہ سرمایہ درکار ہوتا ہے، اور لاگت گھٹانے کے لیے وہ مزدوروں کا استحصال مزید بڑھا دیتے ہیں۔ سرمایہ دار اجرتوں کو بنیادی گزر بسر کے درجے تک گرا دیتے ہیں اور زیادہ اضافی قدر حاصل کرنے کے لیے طویل اوقاتِ کار، بچوں سے مشقت اور سخت تر حالات نافذ کرتے ہیں۔

مارکس کے مطابق معاشی سرگرمیوں میں اتار چڑھاؤ کے باعث سرمایہ داروں کو ایک "صنعتی ریزرو فوج" (Industrial Reserve Army) درکار ہوتی ہے، یعنی بے روزگار مزدوروں کا ایسا طبقہ جو ضرورت کے وقت کام پر لایا جا سکے۔ لیکن ایسے مزدوروں کے موجود رہنے سے اجرتیں مزید گر جاتی ہیں۔ اور

جیسے جیسے سرمایہ داری پھیلتی ہے، یہ ریزرو فوج بھی بڑھتی جاتی ہے۔ مارکس کے الفاظ میں، یہ سرمایہ داری کا "بدحالی بڑھانے کا قانون"(Law of Increasing Misery) ہے۔

لیکن سرمایہ داری اپنے زوال کے بیج خود اپنے اندر رکھتی ہے۔ ایک تو یہ کہ یہ مزدوروں کو ان کی محنت کے نتائج سے بیگانہ کر دیتی ہے۔ وہ جو چیز پیدا کرتے ہیں، اس پر ان کا نہ کوئی کنٹرول ہوتا ہے نہ ملکیت، یہ سب سرمایہ دار کے قبضے میں ہوتا ہے۔ یہ نظام مزدوروں کو انسان نہیں بلکہ لیبر پاور(Labor Power) سمجھتا ہے، یعنی انہیں محض ایک پیداواری وسیلہ بنا دیتا ہے۔ یہ نہ صرف غیر اخلاقی ہے بلکہ بالآخر یہی احساسِ بیگانگی مزدوروں کو سرمایہ داری کے خلاف بغاوت پر مجبور کرے گا۔

مگر مارکس کے نزدیک یہ سرمایہ داری کا واحد تضاد نہیں تھا۔ سرمایہ دار، اس کے خیال میں، مزدوروں کا استحصال اس حد تک جاری نہیں رکھ سکتے کہ وہ اپنے سرمائے اور پیداواری صلاحیت میں مسلسل اضافہ کر سکیں، جو ان کے بقا کے لیے ضروری ہے۔ نتیجتاً سرمایہ داری تباہ کن بحرانوں کا شکار ہوگی، کیونکہ منافع کی بڑھتی ہوئی ہوس ضرورت سے زیادہ پیداوار (Overproduction) کا باعث بنے گی، یعنی وہ اشیا جنہیں مزدور خود خریدنے کی سکت نہیں رکھتے۔ یہ ناکامیاں سرمایہ داری کے زوال کو مزید تیز کریں گی۔ آخرکار، سرمایہ داری کے اندر موجود طبقاتی تضادات اس نہج پر پہنچ جائیں گے کہ مزدور، جو مشترکہ طور پر استحصال اور بیگانگی کا تجربہ کر رہے ہیں، اپنی طبقاتی شعوریت کو پہچان لیں گے۔ یہی شعور انہیں منظم مزاحمت اور انقلاب کی طرف لے جائے گا، جو انسانی تاریخ کے سوشلسٹ مرحلے کا آغاز کرے گا، ایک ایسے نئے نظام کی صورت میں جہاں ذرائع پیداوار کی اجتماعی ملکیت ہوگی، اور پیداوار کا مقصد محض منافع کا حصول کی بجائے انسانی ضروریات کی تکمیل ہوگا۔

تنقیداور وراثت(Criticism and Legacy)

زیادہ تر ماہرینِ معیشت مارکس کے اس خیال سے متاثر نہیں ہوئے کہ مزدور طبقے کی اجتماعی شناخت ایک نئے اجتماعی نظام کی بنیاد بن سکتی ہے۔ مثلاً مینکر اولسن(Mancur Olson, 1932–1998) نے اس پر "Free Rider" کے مسئلے کی نشاندہی کی؛ کہ اگر سب کو اجتماعی پیداوار کے برابر انعام ملیں تو وہ لوگ کیوں محنت کریں گے جو کم کام کرتے ہیں؟ (چین اور سوویت یونین کے اجتماعی زرعی نظاموں میں پیدا ہونے والی بھوک اس سوال کا عملی جواب تھا۔) پھر یہ سوال بھی اہم ہے کہ کیا واقعی کوئی واضح اور اتنی مزدور طبقے کی شناخت موجود ہے کہ انقلاب لا سکے؟ عملی طور پر تو مارکسی انقلابات عوامی بیداری (پرولتاریہ) سے نہیں بلکہ چھوٹے بااثر گروہوں(Small Elites) کی قیادت میں آئے۔

مزید یہ کہ مارکس کا اضافی قدر اور مزدوروں کے استحصال کا نظریہ ایک ایسے محنتی نظریۂ قدر پر مبنی تھا جس کی اندرونی تضادات پر خود اس کے پیش رو لکھاری روشنی ڈال چکے تھے۔ یہ نظریہ بالکل ویسا ہی تھا جیسے زمین کے مرکز والے فلکیاتی ماڈل کو بچانے کے لیے بار بار پیچیدہ مفروضے شامل کیے جاتے رہے، یعنی "سماجی طور پر ضروری محنتی وقت "(socially necessary labor time) جیسی اضافی اصطلاحات۔ لیکن اس مرحلے پر نظریہ اتنا الجھ جاتا ہے کہ وہ کچھ سمجھانے کے قابل نہیں رہتا۔ ایسی صورت میں ایک نیا، سادہ اور زیادہ حقیقی نظریہ درکار ہوتا ہے۔

اسی طرح مارکس نے یہ پیش گوئی کی تھی کہ بے رحم مسابقت مزدوروں کو محض گزر بسر کی سطح پر زندہ رکھے گی، لیکن حقیقت نے اس کے برعکس ثابت کیا۔ آج صنعتی معیشتوں میں عام مزدوروں کا معیارِ زندگی مارکس کے دور کے سرمایہ داروں سے کہیں بلند ہے۔ ایک مشہور مثال ہنری فورڈ کی ہے، جس نے 1914 میں اپنے مزدوروں کی اجرت دوگنی کردی، روزانہ 5 ڈالر (جو آج تقریباً 160 ڈالر کے برابر ہے) شرط یہ کہ وہ پیداواری معیار پورا کریں۔ یہ ایک عقلمند کاروباری فیصلہ تھا جس نے نہ صرف پیداواری صلاحیت اور افرادی استحکام کو بڑھایا بلکہ مزدوروں کی حالت بھی بہتر کی، ایک ایسا باہمی فائدہ جس کا مارکس نے تصور بھی نہیں کیا تھا۔

یوں مارکس کے خیالات جدید معیشت کے لیے اجرت، سرمائے، منافع، کرایہ اور سود کا کوئی جامع نظریہ پیش کرنے میں ناکام رہتے ہیں۔ اس کے پیروکاروں کو سرمایہ دارانہ معیشتوں کی خوشحالی اور پائیداری کی وضاحت کے لیے نوآبادیات اور غلامی جیسے مزید پیچیدہ دلائل دینا پڑے۔ اور وہ نظام جو مارکس کی فکر پر قائم کیے گئے، خود اس کے نظریاتی تجزیے اور تجاویز کی کمزور مثال ثابت ہوئے۔

اس کے باوجود مارکس اب بھی جدید مفکرین پر غیر معمولی اثر رکھتے ہیں، اور ان کے خیالات آج بھی بہت سے لوگوں کے ساتھ گونجتے ہیں۔ شاید اس کی وجہ یہ ہے کہ وہ عدم مساوات، استحصال، بیگانگی، اور دولت و طاقت کے چند ہاتھوں میں مرتکز ہونے جیسے مسائل کو موضوع بناتے ہیں، جو آج بھی معاشرتی طور پر سنگین سمجھے جاتے ہیں۔ خصوصاً نوجوان طبقہ اس بات کو مسترد کرتا ہے کہ سرمایہ داری کا مقصد صرف منافع کمانا ہے نہ کہ سماجی بھلائی، اور وہ مارکس کی اس پکار پر لبیک کہتے ہیں جو نظام کی بنیادی تبدیلی چاہتی ہے۔ دوسری طرف آزاد منڈی کے نظریات، جو ایڈم اسمتھ کے "خفیہ ہاتھ" کے تصور پر مبنی ہیں، یعنی خود غرضانہ معاشی سرگرمی بھی عمومی فائدہ پیدا کر سکتی ہے، انسانی فہم کے لیے کم کشش اور سمجھنے میں زیادہ مشکل معلوم ہوتے ہیں۔

مارکس کی اپنی زندگی میں حالات خاصے مختلف تھے۔ Capital کو اُس زمانے کے ماہرین نے فرسودہ معاشیات اور جعلی سماجی علمیات کا امتزاج قرار دے کر مسترد کر دیا تھا۔ صرف پانچ سال بعد "مارجنل انقلاب" (Marginal Revolution) نے پانی اور ہیروں کے تضاد کا حل پیش کر کے مزدوری کی قدر کے نظریے کو دفن کر دیا۔ خود مارکس علمی دنیا میں گمنامی کے عالم میں وفات پا گئے۔ جیسا کہ فلپ میگنس (Philip Magness) اور مائیکل موکووی (Michael Mokovi) (2023) نے ثابت کیا ہے کہ مارکس کو اپنی زندگی میں بہت کم علمی حوالہ جات ملے، اور ان میں سے زیادہ تر تنقیدی یا تحقیر آمیز تھے۔ مارکس میں دلچسپی 1917 کے بعد ہی بڑھی۔ اپنی تمام خامیوں کے باوجود، معلوم ہوتا ہے کہ مارکس کے نئے سماجی نظام کے تصور نے روسی انقلاب کے تشدد اور ہنگامہ خیزی کے لیے ایک فکری جواز فراہم کیا۔

5

مارجنل ازم اور نیو کلاسیکل امتزاج

MARGINALISM & THE)
(NEOCLASSICAL SYNTHEISIS

مارجنل انقلاب(The Marginal Revolution)

مزدور کی قدر کے نظریے کی خامیاں بہت سے ماہرینِ معاشیات پر مارکس کی پیدائش سے بھی پہلے واضح ہو چکی تھیں۔ لیکن اگلے ایک صدی کے دوران ایک بالکل مختلف اور انقلابی نقطۂ نظر سامنے آیا، جسے بعد میں مارجنل انقلاب کے نام سے جانا گیا۔ یہی نظریاتی بنیاد آگے چل کر ایک نئی معاشی مکتبِ فکر یعنی آسٹریائی مکتبۂ فکر(Austrian School) کے قیام کا باعث بنی، اور اسی نے بعد ازاں نیو کلاسیکل مکتبِ فکر(Neoclassical School) کی فکری سمت بھی متعین کی، جس نے اسے کلاسیکی معاشیات کے طریقوں کے ساتھ مربوط کر کے ایک نیا امتزاج پیش کیا۔

مارجنل انقلاب دو نئے اور گہرے انکشافات پر مبنی تھا۔ پہلا تصور ذہنیت پسندی/موضوعیت پسندی(Subjectivism) کا تھا۔ اس کے مطابق کسی شے کی قدر کوئی معروضی یا مادی خاصیت نہیں،

جیسے اس کا وزن یا حجم، اور نہ ہی یہ اس میں صرف ہونے والی مزدوری سے طے ہوتی ہے، بلکہ قدر دراصل کسی فرد کا اس شے کے بارے میں ذاتی (ذہنی یا نفسیاتی) ردِ عمل ہے، یعنی وہ اسے اپنے لیے کتنا مفید سمجھتا ہے۔ اسی لیے مختلف افراد ایک ہی چیز کو مختلف طرح سے قدر دیتے ہیں۔ مثلاً ایک شخص جو انڈے کھاتا ہے، آملیٹ کو لذیذ کھانا سمجھتا ہے، جب کہ ایک سبزی خور شخص کے لیے اس کی کوئی قدر نہیں۔

دوسرا اہم نکتہ مارجنل ازم (Marginalism) تھا۔ اس کے مطابق انسان کی چیزوں کی قدر کے بارے میں رائے مستقل نہیں رہتی۔ مثال کے طور پر، ایک بھوکا شخص پہلے آملیٹ سے بہت لطف حاصل کرتا ہے، دوسرے سے نسبتاً کم، اور تیسرے یا چوتھے سے شاید بہت ہی کم۔ یعنی جب کسی چیز کے مزید (اضافی) یونٹ استعمال کیے جاتے ہیں تو ان سے حاصل ہونے والی تسکین یا افادیت کم/گھٹتی جاتی ہے۔ مارجنلسٹ ماہرین نے اس رجحان کو گھٹتی ہوئی مارجنل افادیت (Diminishing Marginal Utility) کا نام دیا۔

یہ تصورات توجہ کو کلاسیکی معیشت کے اس زاویے سے ہٹا کر، جس میں پیداوار کے اخراجات پر زور دیا جاتا تھا، اس سمت لے گئے کہ لوگ اشیاء کی قدر کا تعین کیسے کرتے ہیں، خصوصاً یہ کہ وہ کسی شے کے ہر اضافی یونٹ کو کس طرح قدر دیتے ہیں۔ گھٹتی ہوئی مارجنل افادیت کا اصول یہ سمجھانے میں بنیادی کردار ادا کرنے لگا کہ لوگ معاشی فیصلے کیسے کرتے ہیں اور ان کے رویے کی معاشی منطق کیا ہے۔

مارجنلسٹ ماہرین نے نتیجہ اخذ کیا کہ ایک عقلی انسان کسی شے کو اس وقت تک استعمال کرتا رہے گا جب تک اس سے حاصل ہونے والی اضافی تسکین (مارجنل افادیت) اس شے کو حاصل کرنے کی اضافی لاگت (مارجنل لاگت) کے برابر نہ ہو جائے۔ مثلاً ایک عقلمند کھانے والا شخص اتنے ہی آملیٹ کھائے گا جہاں تک اسے لگے کہ اگلا آملیٹ کھانے کی خوشی یا اس کی لاگت (یا ہاضمے پر بوجھ) کے قابل نہیں رہی۔

یہ خیالات نہایت زرخیز ثابت ہوئے، اور انہی سے بہت سے ایسے تصورات نے جنم لیا جو آج معاشی تحقیق کے بنیادی اصول سمجھے جاتے ہیں جیسے طلب و رسد کے منحنیات (Supply and Demand

(Equilibrium اور توازن کا تجزیہ (Price Theory) قیمت کا نظریہ، Curves) (Analysis یعنی یہ کہ بازار میں طلب اور رسد کے درمیان توازن کس طرح قائم ہوتا ہے۔

مزید یہ کہ ان تصورات کی منطق صرف صارفین کی منڈیوں (جیسے آملیٹ کی مثال) تک محدود نہیں، بلکہ ان تمام سرمایہ جاتی اشیاء کی منڈیوں پر بھی لاگو ہوتی ہے جو انہی مصنوعات کی تیاری میں استعمال ہوتی ہیں، مثلاً زرعی آلات اور فرائنگ پین وغیرہ۔

مارجنل ازم کی ابتدا (The origins of marginalism)

مارجنل انقلاب (Marginal Revolution) کا سہرا عام طور پر آسٹریائی مکتبۂ فکر کے ماہرِ معیشت کارل مینجر (Carl Menger, 1840–1921) کے سر باندھا جاتا ہے، جنہوں نے اپنی منظم کتاب (Principles of Economics, 1871) میں اس نظریے کو پیش کیا۔ تاہم، اس کے موضوعاتی اور حاشیاتی خیالات اس سے کہیں پہلے موجود تھے۔

1776ء میں فرانسیسی فلسفی ایتیئن بونی ڈی کونڈیلاک (Étienne Bonnet de Condillac, 1714–80) نے استدلال کیا کہ کسی شے کی قدر اس کی مادی خصوصیت نہیں ہوتی بلکہ اس بات پر منحصر ہے کہ وہ انسانی خواہش کو کس حد تک پورا کرتی ہے۔ ژاں باتیست سے (Jean-Baptiste Say) نے 1803ء میں تقریباً یہی نتیجہ اخذ کیا۔

1826ء میں جرمن ماہرِ معیشت یوان ہائنرش فان تھیونن (Johann Heinrich von Thünen, 1783–1850) نے مارجنل پروڈکٹیویٹی تھیوری (Marginal Productivity Theory) کی بنیاد رکھی۔ ان کے مطابق، پیداکنندگان مزدوروں کو اس وقت تک ملازمت دیتے رہیں گے جب تک آخری (یعنی حاشیاتی) مزدور کی پیداوار اتنی نہ رہ جائے جتنی اجرت وہ دینے پر آمادہ ہیں۔ یہی اضافی پیداوار (Marginal Yield) اجرت کی شرح اور ملازمین کی تعداد کا تعین کرتی

ہے۔جو اصول مزدوروں پر لاگو ہوتا ہے، وہی سرمایہ (Capital Inputs) پر بھی لاگو ہوتا ہے، یعنی پیدا کنندگان سرمایہ جاتی سامان (Capital Equipment) پر اسی وقت تک خرچ کریں گے جب تک اس کی اضافی پیداوار (Marginal Output) اس کے تنصیب، چلانے اور دیکھ بھال کے اخراجات کے برابر نہ ہو جائے۔

دو سال بعد، انگریز قانون دان و ماہرِ معیشت نیسو ولیم سینیئر (Nassau William Senior, 1790–1864) نے کمیابی کو قدر کے تعین میں سب سے اہم عنصر قرار دیا۔ان کے مطابق، وہ اشیاء جن کی قدر ہوتی ہے، یعنی معاشی اشیاء جیسے خوراک یا لباس، لازمی طور پر کمیاب ہوتی ہیں، جب کہ وافر اشیاء مثلاً ہوا، بے قدر ہوتی ہیں۔ سینیئر نے (Diminishing Marginal Utility) کے تصور پر بھی کام کیا، جس پر بعد میں جرمن ماہرِ معیشت ہرمن ہائنرخ گوسن (Hermann Heinrich Gossen, 1810–58) نے مزید تحقیق کی۔ گوسن نے سوال اٹھایا کہ صارفین اپنی آمدنی کے اندر رہتے ہوئے مختلف اشیاء کا ایسا مجموعہ کیسے منتخب کرتے ہیں جو انہیں زیادہ سے زیادہ اطمینان فراہم کرے۔ان کے مطابق، صارفین اشیاء اس وقت تک حاصل کرتے رہیں گے جب تک آخری حاصل کردہ ہر شے سے انہیں مساوی حد تک اطمینان حاصل نہ ہو جائے۔

1871ء ہی میں، جب مینجر کی کتاب شائع ہوئی، انگریز ماہرِ معیشت و منطقیات دان ولیم اسٹینلے جیونز (William Stanley Jevons, 1835–82) نے اپنی کتاب "The Theory of Political Economy" شائع کی، جس میں انہوں نے ان ابتدائی خیالات کو ایک منظم اور موضوعی نظریۂ قدر (Subjective Theory of Value) کی صورت میں پیش کیا۔ان کے نزدیک، "افادیت" کسی شے کی وہ صلاحیت ہے جو صارف کے لیے لذت پیدا کرے یا تکلیف کو کم کرے، جب کہ "قدر" اس شے اور فرد کی افادیت کے درمیان تعلق ہے۔تاہم جیونز کے نزدیک یہ ایک "کچھ حد تک نیا

خیال" تھا، کیونکہ اُس وقت تک مزدوری کی بنیاد پر قدر کا نظریہ (Labor Theory of Value) معیشت پر غالب تھا۔

نیو کلاسیکل مکتبِ فکر(The Neoclassical School)

انیسویں صدی کے آخر اور بیسویں صدی کے اوائل میں نیو کلاسیکل ماہرینِ معیشت نے ظہور کیا، جنہوں نے کلاسیکل اور مارجنلسٹ نظریات دونوں کو بنیاد بنایا۔ انہوں نے کلاسیکل مکتبِ فکر کے سائنسی طریقہ کار کو تو اپنایا، مگر ان کی توجہ کل پیداوار کی بجائے اس بات پر تھی کہ صارفین مصنوعات سے کس طرح اطمینان حاصل کرتے ہیں، اور اسی بنیاد پر وہ اپنی خرید و فروخت کے فیصلے کیسے کرتے ہیں۔

وہ اس بات پر متفق تھے کہ قدر ایک موضوعی تصور ہے، پیداوار کے اخراجات پر منحصر نہیں۔ (مثلاً: لوگ موتیوں کو اس لیے نہیں سراہتے کہ غوطہ خور انہیں نکالتے ہیں، بلکہ غوطہ خور انہیں اس لیے نکالتے ہیں کہ لوگ ان کی قدر کرتے ہیں۔) نیو کلاسیکل ماہرینِ معیشت نے اپنی تجزیاتی تحقیق میں مارجنلسٹ اصولوں کو مرکزی حیثیت دی۔

ان کے نزدیک زمین، سرمایہ، اور محنت تینوں قدر میں حصہ ڈالتے ہیں لیکن وہ کلاسیکل یا مارکسی نظریے کی طرح معاشرے کو ان عواملِ پیداوار کی بنیاد پر طبقات میں منقسم نہیں سمجھتے تھے۔ ان کے مطابق، معاشرہ دراصل ایسے عقلی اور غیر طبقاتی معاشی ایجنٹس پر مشتمل ہے، جو اپنی پسند و ترجیحات کے مطابق، اپنی بجٹ کی حدود میں رہتے ہوئے، وسائل اور پیداوار کے ایسے مجموعے کا انتخاب کرتے ہیں جو صارفین کے اطمینان اور کاروبار کے منافع کو زیادہ سے زیادہ کر سکے۔

ان کے مطابق، کسی چیز کی پیداوار کا محرک اس چیز کی قدرِ آخر ہوتی ہے مثلاً ایک آملیٹ کی قدر ہی اس کی پیداوار میں شامل تمام سرگرمیوں (کھیتی باڑی، نقل و حمل، ریستوران) کو متعین کرتی ہے، اور یہی سے ان وسائل (زمین، گاڑیاں، باورچی خانے وغیرہ) کی نوعیت اور قیمت کا فیصلہ ہوتا ہے جو اس پیداوار میں استعمال ہوں گے۔

نیوکلاسیکل ماہرین نے ریاضیاتی طریقوں اور مساواتوں (Mathematical Methods and Equations) پر بھروسہ کرتے ہوئے نہایت ترقی یافتہ نظریات تشکیل دیے۔ انہوں نے یہ واضح کیا کہ صارفین اور سرمایہ جاتی اشیاء دونوں کی منڈیوں میں توازن اس وقت پیدا ہوتا ہے جب طلب اور رسد برابر ہو جائیں۔ انہوں نے صارفین کی طلب کے کردار کا تجزیہ کیا کہ یہ کس طرح وسائل کے مؤثر استعمال کو متعین کرتی ہے، اور انہوں نے کاروباری ادارے (فرم) اور اس کے کردار کی مفصل معاشی تشریح پیش کی۔

طلب و رسد، حاشیاتی افادیت (Marginal Utility)، منڈی کے توازن اور ریاضیاتی تجزیے پر ان کا زور آج تک معاشیات کی بنیادی خصوصیات میں شامل ہے۔

نیوکلاسیکل مکتبِ فکر کے نمایاں مفکرین (Key figures of the Neoclassical School)

جہاں جیونز (Jevons) اور مینگر (Menger) نے نیوکلاسیکل مکتبِ فکر کے لیے موضوعی اور مارجنلسٹ بنیادیں فراہم کیں، وہاں اس کے مرکزی معمار الفریڈ مارشل (Alfred Marshall, 1842–1924) بنے۔ ان کی شہرۂ آفاق کتاب (Principles of Economics, 1890) نے ان نظریات کو ایک منظم اور جامع نظام میں یکجا کیا۔ مارشل نے طلب و رسد کے منحنی خطوط کو عام کیا اور یہ واضح کیا کہ منڈیوں میں قیمت کی تبدیلیوں کے تحت رسد و طلب کے ردِ عمل کے نتیجے میں بازاری توازن کس طرح پیدا ہوتا ہے۔

نیوکلاسیکل نقطۂ نظر نے دیگر ماہرین کو بھی اہم نظریاتی نتائج تک پہنچنے میں مدد دی، جو آج تک معاشی نصاب کا حصہ ہیں۔ لیون والراس (Léon Walras, 1834–1910) نے ریاضی کی مدد سے یہ واضح کیا کہ کن حالات میں پوری معیشت کی تمام منڈیاں عمومی توازن تک پہنچ سکتی ہیں۔ ولفریڈو پاریٹو (Vilfredo Pareto, 1848–1923) نے وہ صورت حال بیان کی جس میں وسائل کی دوبارہ تقسیم ممکن نہ ہو بغیر

کسی دوسرے کو نقصان پہنچائے، اسے آج پاریٹو آپٹیمیلٹی (Pareto Optimality) کہا جاتا ہے۔ جان بیٹس کلارک (John Bates Clark, 1847–1938) نے مارجنلسٹ نظریے کو استعمال کرتے ہوئے بتایا کہ محنت اور سرمایہ کی منڈیاں اجرتوں اور منافع پر کیسے اثرانداز ہوتی ہیں۔ ارِونگ فشر (Irving Fisher, 1867–1947)نے زرِ پالیسی (مالیاتی پالیسی)، سود کی شرحوں اور قیمتوں کے حوالے سے اہم نظریات پیش کیے۔ کنوٹ وِکسیل (Knut Wicksell, 1851–1926) نے سود کی شرح اور قیمتوں کی سطح کے باہمی تعلق پر تحقیق کی اور آرتھر پیگو (Arthur Pigou, 1877–1959) نے سماجی فلاح کی معیشت کے نظریے کو ترقی دی اور بیرونی اثرات مثلاً ماحولیاتی آلودگی کے اخراجات کا تصور پیش کیا۔

الفریڈ مارشل (Alfred Marshall)

مارشل نے طلب اور رسد کو "قینچی کے دو دھاروں" سے تشبیہ دی، جو اس بات کا تعین کرتی ہیں کہ کس مقدار اور کس قیمت پر اشیاء کی خرید و فروخت ہوتی ہے۔ ان کے مطابق حاشیاتی افادیت کا تجزیہ تو صارفین کی طلب کی نوعیت کو واضح کرتا ہے، مگر پیداکنندگان کی رسد کی نوعیت بھی اتنی ہی اہم ہے۔ مارشل نے وقت اور صنعتی تنظیم کو رسد کے دو بنیادی عناصر قرار دیا۔

مثلاً اگر کسی واقعے کے باعث کسی چیز کی طلب بڑھ جائے (جیسا کہ آج کے دور میں کسی سوشل میڈیا انفلوئنسر کی توثیق سے)، تو ابتدا میں اس شے کی قیمت میں اضافہ ہوگا کیونکہ دستیاب ذخیرہ محدود ہوتا ہے۔ لیکن جب پیداکنندگان بڑھتی ہوئی طلب دیکھتے ہیں تو وہ پیداوار میں اضافہ کرنے کی کوشش کرتے ہیں، جس کے لیے وہ مزید مزدور اور دیگر آسانی سے دستیاب وسائل استعمال میں لاتے ہیں۔ نتیجتاً قیمتوں میں کچھ کمی آسکتی ہے۔ تاہم نئی مشینری یا پیداواری آلات نصب کرنے میں وقت درکار ہوتا ہے، جس کے بعد رسد میں مزید اضافہ ممکن ہوتا ہے، اور یوں قیمتوں میں کمی بتدریج آتی ہے۔

مارشل نے اپنے تجزیے میں وہ کئی تصورات متعارف کرائے جو آج بھی معیشت میں بنیادی حیثیت رکھتے ہیں۔ایک تصور رسد کی لچک (Elasticity of Supply) کا تھا،یعنی قیمتوں میں تبدیلی کے جواب میں پیدا کنندگان اپنی پیداوار کو کس حد تک کم یا زیادہ کرتے ہیں۔ اسی طرح انہوں نے طلب کی لچک (Elasticity of Demand) کا تصور بھی پیش کیا یعنی قیمت میں تبدیلی کے ساتھ صارفین کی طلب کس قدر بڑھتی یا گھٹتی ہے۔دوسرا اہم تصور صارفانہ فاضل (Consumer Surplus) کا تھا، جب کسی شے کی وہ قدر جو صارف اس پر رکھتا ہے، اس قیمت سے زیادہ ہو جو وہ ادا کرتا ہے۔ چونکہ ہر اکائی کی قیمت بازار میں ایک ہی ہوتی ہے (مثلاً ریسٹورنٹ میں ہر آملیٹ ایک ہی قیمت پر ملتا ہے)، لہٰذا ہر اضافی اکائی کے ساتھ صارفانہ فاضل بتدریج کم ہوتا جاتا ہے۔اسی طرح پیداواری فاضل(Producer Surplus) کا تصور بھی سامنے آیا وہ فرق جو اس قیمت کے درمیان ہوتا ہے جو بازار میں کسی شے کے بدلے پیدا کنندہ کو ملتی ہے، اور اس کم سے کم قیمت کے درمیان جو وہ دراصل قبول کرنے پر آمادہ ہوتا۔مارشل نے ان تصورات کے ذریعے یہ سمجھنے کی کوشش کی کہ مختلف عوامل (جیسے ٹیکسوں میں کمی یا اضافہ) معاشرتی فلاح و بہبود پر کیا اثر ڈال سکتے ہیں۔

مارشل کا مقصد معیشت کو ایک جدید سائنسی علم بنانا تھا جو منڈیوں کے کام کرنے کا عمومی اصول بیان کرے۔ اس مقصد کے لیے انہوں نے اپنا تجزیہ نہایت مجرد رکھا جو ایڈم اسمتھ کے تاریخی اور سیاسی اندازِ فکر سے مختلف تھا۔تاہم اس تجریدی طرزِ فکر کے باعث انہیں کئی بنیادی امور کو "فرض شدہ" ماننا پڑا، جیسے ٹیکنالوجی کی حالت، منڈی کے ادارے، اور صارفین کی ترجیحات۔ وہ جانتے تھے کہ حقیقی معاشی سرگرمیاں جامد نہیں بلکہ وقت کے ساتھ ارتقاپذیر ہوتی ہیں، ایک حقیقت جسے بعد کے بہت سے ماہرینِ معاشیات نظرانداز کر بیٹھے۔ پھر بھی، ان کے اس مجرد استدلال نے معیشت کو ایک خالص سائنسی بنیاد فراہم کی جس نے اگلی پوری صدی کے معاشی فکر کی بنیاد رکھی۔

دیگر اہم معاشی خدمات

امریکی موجد اور ماہرِ معاشیات ارونگ فشر (Irving Fisher) نے مارشل کے تجریدی نیوکلاسیکل طریقہ کار کو اپناتے ہوئے کلاسیکی نظریۂ مقدارِ زر (Classical Quantity Theory of Money) میں نمایاں پیش رفت کی۔ اس نظریے کے مطابق معیشت میں زر کی مقدار (یعنی وہ رقم جو حکومت چھاپتی اور جاری کرتی ہے، نیز وہ جو لوگ اپنے بینک اکاؤنٹس میں رکھتے ہیں) براہِ راست قیمتوں پر اثرانداز ہوتی ہے۔ اگر حکومت زیادہ کرنسی نوٹ چھاپ کر گردش میں لے آئے تو نظریۂ مقدارِ زر کے مطابق اشیاء کی قیمتیں بھی متناسب طور پر بڑھ جائیں گی۔ فشر نے اس نظریے کو اپنے ایک مشہور مساوات MV = PT میں سمیٹا۔ یعنی، معیشت میں موجود کل زر (M) ، ضرب اس کی رفتارِ گردش (V) کے برابر ہے کل قیمتوں (P) اور لین دین کی تعداد (T) کے حاصلِ ضرب کے۔ فشر کے مطابق کم از کم قلیل مدتی طور پر زر کی رفتار اور لین دین کی تعداد نسبتاً مستحکم رہتی ہیں، لہٰذا زر کی مقدار میں کسی بھی تبدیلی کا اثر براہِ راست قیمتوں پر پڑتا ہے۔ بعد میں شکاگو سکول کے ماہرینِ معیشت، خصوصاً مانیٹرسٹ (Monetarist) مفکرین نے اسی نظریے کو مزید وسعت دی۔

اپنی کتاب (The Theory of Interest, 1930) میں فشر نے شرحِ سود کی نوزائیدہ معاشیاتی (نیوکلاسیکل) وضاحت پیش کی۔ ان کے نزدیک شرحِ سود دراصل دو قوتوں کے درمیان توازن ہے۔ ایک بے صبری، یعنی موجودہ کھپت کی خواہش، اور دوسری موقع، یعنی مستقبل میں زیادہ پیداوار اور کھپت کے امکانات۔ انہوں نے اسمی (Nominal) اور حقیقی (Real) شرحِ سود میں فرق واضح کیا، جس میں افراطِ زر کو شامل کیا گیا، اور بتایا کہ اگر لوگوں کو مستقبل میں مہنگائی کی توقع ہو تو اسمی شرحِ سود میں اضافہ ہو جائے گا۔

بعد کے نوزائیدہ ماہرینِ معاشیات نے زیادہ تر توجہ فلاحی معیشت پر مرکوز کی یعنی یہ کہ معاشرتی سطح پر معاشی فوائد کو زیادہ سے زیادہ کس طرح کیا جائے۔ ویلفریڈو پیریٹو (Vilfredo Pareto) نے کہا کہ اگر کسی

معیشت میں وسائل کی تقسیم ایسی ہو کہ کسی کو بہتر کرنے سے کوئی دوسرا بدتر نہ ہو، تو ایسی تقسیم موثر یا مثالی ہے۔ انہوں نے لاتفاقی منحنیات(Indifference Curves) بھی متعارف کرائیں، جو یہ ظاہر کرتی ہیں کہ کوئی فرد دو مختلف اشیاء کے درمیان کس طرح تبادلہ کر سکتا ہے اور پھر بھی برابر سطح کی تسکین حاصل کر سکتا ہے۔ پیریٹو کو 80:20 کے اصول (پیریٹو پرنسپل) کے لیے بھی یاد رکھا جاتا ہے، جو ابتدا میں زمین کی ملکیت کے حوالے سے مشاہدہ تھا، مگر اب عمومی معاشی اصول بن چکا ہے۔ مثلاً کہا جاتا ہے کہ کسی کمپنی کے 80 فیصد منافع صرف 20 فیصد گاہکوں سے حاصل ہوتے ہیں، یا اس کی 80 فیصد فروخت 20 فیصد اشتہارات کے نتیجے میں ہوتی ہے اگرچہ عموماً کمپنیوں کو معلوم نہیں ہوتا کہ وہ "اہم 20 فیصد" کون سا ہے۔

آرتھر پیگو (Arthur Pigou) نے بھی فلاحی معیشت میں نمایاں کردار ادا کیا۔ انہوں نے بیرونی اثرات کے مطالعے میں نوزائیدہ معاشی اصولوں کو استعمال کیا یعنی ایسے مثبت یا منفی اثرات جو کسی معاشی سرگرمی سے اُن افراد پر پڑتے ہیں جو اس میں براہِ راست شامل نہیں ہوتے (جیسے کسی کارخانے کے دھوئیں سے متاثر ہونے والے مقامی رہائشی)۔ پیگو کے مطابق معاشرتی فلاح کو زیادہ سے زیادہ کرنے کے لیے ضروری ہے کہ انفرادی مفادات کو اجتماعی نتائج کے ساتھ ہم آہنگ کیا جائے۔ اس مقصد کے لیے انہوں نے پیگوویئن ٹیکس (Pigovian Taxes) اور سبسڈیز کی تجویز دی، تاکہ نقصان دہ سرگرمیوں کو کم اور فائدہ مند سرگرمیوں کو بڑھایا جا سکے۔

پیگو نے معاشی پیداوار کو سماجی فلاح کا پیمانہ قرار دیا اور ایسی پالیسیوں کی حمایت کی جو پیداوار بڑھاتے ہوئے آمدنی کی ناہمواری کو کم کریں۔ انہوں نے ترقی پسند ٹیکس (Progressive Taxation) کی وکالت کی، اس دلیل کے ساتھ کہ زیادہ آمدنی والے شخص کے لیے اضافی رقم کی افادیت کم ہوتی ہے، جبکہ کم آمدنی والے کے لیے وہی رقم کہیں زیادہ اہمیت رکھتی ہے۔

تنقید اور جدید توسیع

اگرچہ نوزائیدہ معاشیات (نیو کلاسیکل اکنامکس) نے معاشی نظریے پر گہرے اثرات ڈالے ہیں، لیکن اسے اس کی انتہائی تجریدی مفروضات کے باعث شدید تنقید کا سامنا بھی رہا ہے۔ مثلاً، آسٹرین سکول کے ماہرین (باب 8) اس مفروضے کو رد کرتے ہیں کہ منڈیوں میں کامل مسابقت پائی جاتی ہے، جبکہ رویّاتی ماہرینِ معاشیات (باب 10) اس مفروضے کو چیلنج کرتے ہیں کہ تمام معاشی عوامل عقلی انداز میں فیصلے کرتے ہیں۔ وہ انسانی رویّوں میں موجود اجتماعی تقلید اور مارکیٹ ببلز (Market Bubbles) جیسے مظاہر کی طرف اشارہ کرتے ہیں، جو اکثر غیر عقلی ہوتے ہیں۔

تاہم، ان اعتراضات کے باوجود، نوزائیدہ معاشیات کے بنیادی اصول اور طریقہ کار آج بھی جدید معاشی تجزیے کی بنیاد فراہم کرتے ہیں اور ہمیں یہ سمجھنے میں مدد دیتے ہیں کہ افراد اور منڈیاں درحقیقت کس طرح عمل کرتی ہیں۔ اسی نظریاتی فریم ورک کے ذریعے ماہرینِ معاشیات نے آمدنی کی تقسیم کا تجزیہ کیا ہے، اور یہ سمجھنے کی کوشش کی ہے کہ ٹیکس، سبسڈیز اور تکنیکی ترقی مزدوروں اور سرمایہ داروں کی آمدنی پر کس طرح اثر انداز ہوتی ہیں۔ یہ طریقہ کار سرکاری پالیسیوں کے سماجی فلاح پر ممکنہ اثرات کا بھی احاطہ کرتا ہے، اور حقیقی دنیا کی نامکمل منڈیوں (Imperfect Markets) کے رویّوں کو سمجھنے میں مدد دیتا ہے۔

اسی طرح، حاشیاتی لاگت اور فائدے (Marginal Costs and Benefits) کے تجزیے کو استعمال کرتے ہوئے ماہرین نے پیداوار سے متعلق مختلف رویّوں کا مطالعہ کیا ہے، جن میں قیمت میں امتیاز، مختلف منڈیاتی ڈھانچوں کے اثرات اور سرکاری پالیسیوں کے نتائج شامل ہیں۔

یعنی، اپنی خامیوں کے باوجود، نوزائیدہ معاشیات آج بھی معیشت کے مختلف پہلوؤں جیسے؛ پیداوار کے رویّے، قیمتوں کے تعین اور معیشت کے انتظام تک (میکرو اکنامکس) کو سمجھنے کے لیے ایک بنیادی تجزیاتی فریم ورک فراہم کرتی ہے۔ یہ اگرچہ حقیقی معاشی دنیا کی مکمل تصویر پیش نہیں کرتی لیکن اب بھی ہمیں اسے بہتر طور پر سمجھنے میں مدد دیتی ہے۔

6

کینز اور کینزی ماہرینِ معاشیات

(KEYNES AND THE KEYNESIANS)

کینز کی خدمات

جان مینارڈ کینز (John Maynard Keynes) ایک برطانوی ماہر معاشیات تھے جن کے نظریات نے 1920ء سے 1970ء تک معاشی فکر اور پالیسی سازی پر گہرے اور دیرپا اثرات ڈالے۔ انہوں نے توجہ کو انفرادی فیصلوں، منڈیوں اور قیمتوں (یعنی خُرد معاشیات— مائیکرو اکنامکس) سے ہٹا کر پوری معیشت کے مجموعی منظر نامے جیسے مجموعی قومی پیداوار (جی ڈی پی)، افراطِ زر اور روزگار یعنی کل معاشیات میکرو اکنامکس کی طرف مرکوز کیا۔

کینز نے اس کلاسیکی اور نوزائیدہ مفروضے کو چیلنج کیا کہ منڈیاں خود بخود توازن حاصل کر لیتی ہیں اور زیادہ سے زیادہ پیداوار و روزگار فراہم کرتی ہیں۔ ان کے نزدیک یہ عوامل خودکار نہیں بلکہ مجموعی طلب (Aggregate Demand) پر منحصر ہیں، جو اس بات پر دار و مدار رکھتی ہے کہ لوگ کتنا خرچ، بچت یا سرمایہ کاری کرتے ہیں۔

کینز کے مطابق حکومت ان اتار چڑھاؤ کی تلافی کر سکتی ہے۔ خاص طور پر، وہ سمجھتے تھے کہ اگر معیشت میں کساد بازاری پیدا ہو جائے تو حکومت کو اخراجات بڑھانے اور ٹیکس کم کرنے چاہئیں تاکہ لوگوں کے ہاتھ میں زیادہ رقم آئے، ان کی طلب بڑھے، اور سرمایہ کاری میں اضافہ ہو۔ اسی طرح شرحِ سود کم کرنے سے سرمایہ کاری میں مزید تیزی آسکتی ہے۔ کینز کا یقین تھا کہ ان حکومتی مداخلتوں سے معیشت میں استحکام پیدا کیا جا سکتا ہے اور پائیدار پیداوار و مکمل روزگار حاصل کیا جا سکتا ہے۔

دوسری جنگِ عظیم کے بعد کے عشروں میں کینز کی یہ مجموعی معاشی سوچ عالمی معاشی پالیسیوں پر حاوی ہو گئی۔ اس کے نتیجے میں ویلفیئر اسٹیٹ کے قیام کی راہ ہموار ہوئی، اور حکومتوں نے ٹیکس اور اخراجاتی پالیسیوں کو پیداوار اور روزگار بڑھانے کے لیے منظم طور پر استعمال کرنا شروع کیا۔

کینز کے نظریات کا پس منظر

کینز کے نظریات جن حالات میں ابھرے، وہ غیر معمولی معاشی ابتری کے دور سے متعلق تھے۔

پہلی عالمی جنگ کے اثرات ابھی ختم نہیں ہوئے تھے کہ عظیم معاشی بحران (Great Depression) نے دنیا بھر کی معیشتوں کو ہلا کر رکھ دیا۔

نوزائیدہ ماہرینِ معاشیات کے نظریاتی تصورات، جن کے مطابق منڈیاں خود بخود توازن حاصل کر لیتی ہیں اور زیادہ سے زیادہ پیداوار و روزگار پیدا کرتی ہیں اس شدید بے روزگاری، معاشی جمود، اور عدم استحکام کو سمجھانے میں ناکام رہے۔

چنانچہ معیشت دانوں کے لیے ضروری ہو گیا کہ وہ عملی مسائل پر توجہ دیں ان کے حل تلاش کریں، اور سماجی فلاح میں اضافہ کریں۔ یوں ان کی توجہ تجریدی نظریات اور "چھوڑ دو" (Laissez-Faire) پالیسیوں سے ہٹ کر عملی عوامی پالیسیوں اور ریاستی کردار پر مرکوز ہو گئی۔

اس تبدیلی کو اس وقت مزید تقویت ملی جب معیشت کے تجزیے کے لیے بہتر اعداد و شمار، ریاضیاتی ماڈلنگ اور تجزیاتی تکنیکوں کی ترقی نے پالیسی سازی کو زیادہ مؤثر اور سائنسی بنیادوں پر استوار کر دیا۔

کینز کا تجزیہ اور نسخے

عمومی نظریہ

کینز کی مشہور تصنیف The General Theory of Employment, Interest, and Money (1936) نے معاشی فکر میں ایک نیا اور انقلابی رجحان پیدا کیا۔ یہ کتاب معاشی نظریات کی ترقی اور ماہرینِ معاشیات کے عملی عوامی مسائل و پالیسیوں سے تعلق کے سلسلے میں ایک فیصلہ کن موڑ ثابت ہوئی۔ جہاں کلاسیکی اور نوزائیدہ ماہرینِ معاشیات کی توجہ اس بات پر مرکوز تھی کہ پیداوار کیسے عمل میں آتی ہے اور کس طرح تقسیم ہوتی ہے، وہاں کینز کی جنرل تھیوری کا مرکزِ نگاہ یہ تھا کہ پیداوار کو زیادہ سے زیادہ کیسے کیا جائے اور اس کی شرحِ نمو کو کس طرح مستحکم رکھا جائے۔

کینز نے معیشت کو بڑے پیمانے پر دیکھنے کا طریقہ اپنایا، یعنی مجموعی معاشی عشاریوں کا تجزیہ کیا، جیسے کل آمدنی، کھپت، بچت اور سرمایہ کاری۔ اس تجزیے کی بنیاد پر وہ اس نتیجے پر پہنچے کہ مجموعی سرمایہ کاری اور روزگار کو چلانے والی اصل قوت اشیاء و خدمات کی مجموعی طلب ہے۔ یہ مجموعی طلب مختلف نفسیاتی عوامل سے متاثر ہوتی ہے ، مثلاً:

- صارفین کتنی رقم نقد صورت (Liquid Assets) میں رکھنا چاہتے ہیں اور کتنی بچت یا سرمایہ کاری میں لگانا چاہتے ہیں۔
- افراد اور کاروباری ادارے اپنے سرمایہ کاری منافع (Financial Yield) کے بارے میں کیا توقعات رکھتے ہیں۔

- خطرے یا غیر یقینی صورتحال کے وقت صارفین اور سرمایہ کار کس طرح ردِ عمل ظاہر کرتے ہیں۔

کینز کے نزدیک یہ تمام عوامل اس بات کا تعین کرتے ہیں کہ صارفین کتنا خرچ کرنے پر آمادہ ہوں گے، سرمایہ کار کتنا قرض دینے یا سرمایہ لگانے کے خواہشمند ہوں گے، اور کاروباری ادارے کتنے پیداواری وسائل یا سرمائے کی طلب کریں گے۔ تاہم، کبھی کبھار یہی نفسیاتی عوامل ایسے فیصلوں کو جنم دیتے ہیں جو اخراجات، سرمایہ کاری، اور روزگار کے لحاظ سے غیر موزوں یا کم تر سطح پر ہوتے ہیں اور یوں معیشت میں کمزور اور غیر مستحکم ترقی پیدا ہو جاتی ہے۔

کینز کا ماننا تھا کہ جب معیشت مشکل حالات سے گزر رہی ہو جیسا کہ اُن کے زمانے میں مانگ (طلب) اور سرمایہ کاری دونوں کمزور تھے تو معیشت خود بخود توازن حاصل نہیں کرتی بلکہ ایک ایسے مرحلے پر پہنچ سکتی ہے جہاں بے روزگاری مستقل طور پر بلند سطح پر اور ترقی کی رفتار کم رہتی ہے۔ ان کے مطابق اس عمل میں ضربِ افزوں اثر بھی کارفرما ہوتا ہے یعنی اگر اخراجات میں کسی مخصوص حد تک کمی ہو جائے تو پیداواری سرگرمی (Output) اس سے کہیں زیادہ کم ہو جاتی ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ جب صارفین کے اخراجات گھٹتے ہیں تو کاروباری ادارے پیداوار کم کر دیتے ہیں، جس سے روزگار اور اجرتوں میں کمی آتی ہے، اور نتیجتاً لوگوں کی خریداری کی صلاحیت مزید کم ہو جاتی ہے۔ اس طرح ایک زوال پذیر دائرہ وجود میں آتا ہے جو معیشت کو مزید گراوٹ کی طرف لے جاتا ہے۔

میکرو اکنامک پالیسی (Macroeconomic Policy)

کینز نے اپنی ابتدائی تصنیف (A Tract on Monetary Reform-1923) میں مالیاتی پالیسی پر زور دیا۔ ان کے خیال میں رقم کی رسد اور شرحِ سود کو منظم کر کے افراطِ زر، زرِ مبادلہ میں اتار چڑھاؤ، اور سرمایہ کاری کی سطح پر قابو پایا جا سکتا ہے۔ تاہم، عظیم کساد بازاری (معاشی بحران) کے بعد انہوں نے محسوس کیا

کہ صرف شرحِ سود کم کرنا یا رقم کی رسد بڑھانا کافی نہیں، کیونکہ ایسے حالات میں معیشت Liquidity Trap میں پھنس جاتی ہے یعنی مستقبل کے خراب امکانات کے باعث لوگ رقم خرچ یا سرمایہ کاری کرنے کے بجائے جمع کرنا شروع کر دیتے ہیں۔

ایسے میں کینز نے اپنی General Theory (1936) میں ایک زیادہ فعال اور مداخلت پر مبنی حکمتِ عملی کی وکالت کی۔ ان کے مطابق حکومت کو چاہیے کہ وہ مالی پالیسی کے ذریعے معیشت میں مجموعی طلب کو بڑھائے یعنی، اپنے اخراجات میں اضافہ کرے (مثلاً فلاحی منصوبوں، بنیادی ڈھانچے اور عوامی پروگراموں پر) اور ٹیکسوں میں کمی کرے تاکہ عوام اور کاروبار کے پاس زیادہ رقم خرچ کرنے کے لیے دستیاب ہو۔ اس صورت میں وہی ضربِ افزوں اثر مثبت طور پر کام کرے گا یعنی صارفین کے اضافی اخراجات کاروباری اداروں کو پیداوار بڑھانے، سرمایہ کاری کرنے، روزگار فراہم کرنے اور اجرتوں میں اضافہ کرنے پر آمادہ کریں گے۔ یوں معیشت میں ترقی کا ایک اوپر جاتا ہوا سلسلہ شروع ہو جائے گا۔ کینز کی یہ مداخلت پر مبنی تجاویز اُس وقت کی رائج Laissez-faire (غیر مداخلتی) پالیسیوں سے بالکل مختلف اور انقلابی سمجھی جاتی تھیں۔

اثر و نفوذ

دوسری جنگِ عظیم کے دوران جب دنیا کی معیشتیں تباہ حالی کا شکار تھیں، تو کینز کے جامع معاشی نظریات اور مداخلت پر مبنی پالیسی تجاویز کو اقتصادی بحرانوں سے نمٹنے کے لیے ضروری، موزوں اور فوری حکمتِ عملی کے طور پر قبول کیا گیا۔ ان خیالات نے بالآخر اقتصادی نظم و نسق کے ایک مخلوط نظام کی شکل اختیار کر لی، جس میں مالیاتی پالیسی کا مقصد افراطِ زر کو قابو میں رکھنا اور زرِ مبادلہ کے استحکام کو یقینی بنانا تھا، جبکہ مالی پالیسی کے ذریعے طلب کو مستحکم کرنا اور بے روزگاری میں کمی لانا مقصود تھا۔ شرحِ سود کو اس طرح سے کم یا زیادہ کیا جاتا کہ سرمایہ کاری اور اخراجات کے رجحانات پر اثر پڑے۔ حکومتیں عوامی بنیادی ڈھانچے، بے روزگاری الاؤنسز اور فلاحی منصوبوں پر خرچ کر کے روزگار کے مواقع پیدا کرنے اور معاشی بحالی کو فروغ دینے لگیں۔

تاہم، اگرچہ کینز کی پالیسیوں کا بنیادی مقصد بحرانوں سے نمٹنا، معیشت کو مستحکم کرنا، اور مستقبل کی ترقی کے لیے یقینی ماحول پیدا کرنا تھا، لیکن جلد ہی ان پالیسیوں کا دائرہ ان اہداف سے کہیں زیادہ وسیع ہو گیا۔

ان پالیسیوں کو صرف بحرانوں کے وقت نہیں بلکہ سست رفتار ترقی کو تیز کرنے اور غیر حقیقت پسندانہ "مکمل روزگار" کے اہداف حاصل کرنے کے لیے بھی استعمال کیا جانے لگا۔ جب معیشت تیزی میں ہوتی، تو سیاست دان اسے اپنی کامیابی سمجھتے اور "اوور ہیٹنگ" (Overheating) کے خطرات کم کرنے کے لیے ضروری اقدامات کرنے سے گریز کرتے۔ یوں خسارے کا بجٹ یعنی حکومت کا ٹیکس آمدن سے زیادہ خرچ کرنا عام پالیسی بن گیا۔ اور اس اضافی سرکاری خرچ کا بڑا حصہ فلاحی ریاستوں کے قیام اور توسیع پر لگایا گیا، جو بیسویں صدی کے باقی حصے میں بڑھتی اور پھیلتی رہیں۔

نیوکینززیائی ماہرینِ معاشیات(Neo-Keynesians)

کینز کے بعد اُن کے پیروکاروں نے اُن کے نظریات کو مزید وسعت دی۔ انہوں نے معاشی مجموعات کا تجزیہ زیادہ ترقی یافتہ ریاضیاتی ماڈلز کے ذریعے کیا اور اس بات کو سمجھنے کی کوشش کی کہ مختلف پالیسی تبدیلیوں کے قلیل مدتی اور طویل مدتی نتائج کیا ہو سکتے ہیں۔ انہی مطالعات سے "فلپس کَرو (Phillips Curve) " کا تصور سامنے آیا، جس کے مطابق بے روزگاری میں کمی کے لیے تھوڑی سی افراطِ زر برداشت کرنا فائدہ مند ہو سکتا ہے۔ تاہم، شکاگو اسکول کے ماہرینِ معاشیات نے اس نتیجے کی سخت مخالفت کی۔

1960ء کی دہائی میں نیوکینززیائی ماہرینِ معاشیات جیسے ایلون ہینسن(Alvin Hansen)، سر جان ہکس (Sir John Hicks)اور پال سیموئلسن(Paul Samuelson) نے اس بات پر غور شروع کیا کہ میکرو اکنامک رجحانات کو مائیکرو اکنامک عوامل جیسے قیمتیں، ترجیحات، لاگتیں، ٹیکنالوجی، خطرات اور غیر یقینی حالات کس طرح متاثر کرتے ہیں۔ انہوں نے کینز کے مقابلے میں زیادہ تفصیل سے دکھایا کہ مارکیٹ خود بخود توازن کیوں حاصل نہیں کر پاتی۔ ان کے مطابق معیشت میں سختیاں مثلاً، مزدوروں کا(ٹریڈ یونیز کی

قیادت میں) طلب اور پیداواریت میں کمی کے باعث اجرتوں میں کمی قبول نہ کرنا، اجارہ داریوں کی جانب سے مصنوعی طور پر بلند قیمتیں برقرار رکھنا، اور شرحِ سود کا حقیقی معاشی حالات کے مطابق نہ ہونا، یہ سب وہ عوامل تھے جو مارکیٹ کو خودکار توازن حاصل کرنے سے روکتے ہیں۔

یوں یہ نظریہ کینز کے مجموعی معاشی نقطۂ نظر اور نیو کلاسیکی مائیکرو اکنامکس کے ملاپ میں تبدیل ہو گیا۔ اس نے مارکیٹ کی قوتوں کی اہمیت کو تسلیم کیا، لیکن ساتھ ہی حکومت کے فعال کردار پر بھی یقین رکھا تاکہ وہ ان قوتوں کو مکمل روزگار، اقتصادی استحکام، ترقی اور سماجی فلاح و بہبود جیسے اہداف کی سمت میں رہنمائی دے سکے۔ یوں نیو کینزیائی ماہرین نے مداخلت پر مبنی حکومتی پالیسیاں مزید مضبوط کیں اور خسارے کے بجٹ، سرکاری منصوبوں اور فلاحی پروگراموں پر مبنی فعال مالیاتی پالیسی بیسویں صدی کے وسط میں دنیا کے کئی حصوں میں غالب اقتصادی حکمتِ عملی بن گئی۔

مانیٹرسٹ اور دیگر تنقید

1970 اور 1980 کی دہائیوں تک آتے آتے نیو کینزیائی نظریہ کمزور پڑنے لگا۔ مغربی حکومتیں اپنے حجم اور سرگرمیوں میں بہت زیادہ پھیل چکی تھیں، اور ان کا نظام بیوروکریسی اور نااہلی کا شکار ہوتا جا رہا تھا۔ ناقدین نے نشاندہی کی کہ سیاست دان تو خوشی خوشی پھیلاؤ پر مبنی پالیسیوں کے ذریعے پیداوار اور روزگار بڑھانے پر آمادہ رہتے ہیں، لیکن جب اخراجات کم کرنے کا وقت آتا ہے تو وہ ہچکچاتے ہیں۔ اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ افراطِ زر بڑھ گیا، وسیع پیمانے پر پھیل گیا اور مستقل صورت اختیار کر گیا، جبکہ بے روزگاری اور سست معاشی ترقی برقرار رہی یعنی وہ کیفیت جسے "سٹگفلیشن" (Stagflation) کہا جاتا ہے، جس کی وضاحت اس نظریے کے لیے مشکل تھی۔

کچھ ماہرینِ معاشیات، مثلاً ملٹن فریڈمین (Milton Friedman, 1912–2006) اور شکاگو سکول سے تعلق رکھنے والے دیگر مفکرین نے اس کینزیائی رائج الوقت نظریے کو چیلنج کیا۔ ان کا کہنا تھا کہ

معیشت سب سے بہتر تب کام کرتی ہے جب مارکیٹ آزادانہ طور پر کام کرے اور حکومتی مداخلت کم سے کم ہو؛ مارکیٹ فطری طور پر مؤثر اور خود نظم و ضبط رکھنے والی ہوتی ہے؛ کینز یائی مداخلت مارکیٹ کو بگاڑتی ہے اور اس کی کارکردگی کم کرتی ہے؛ خسارے پر مبنی اخراجات اور قرض لینا پائیدار نہیں ہیں؛ بے تحاشا فلاحی اخراجات افراد کے کام کرنے کے محرکات کو کمزور کرتے ہیں؛ انتہائی توسیعی مالیاتی پالیسی صرف افراطِ زر پیدا کرتی ہے؛ اور حکومتی اخراجات نجی شعبے کی زیادہ مؤثر سرمایہ کاری کو بیرون (Crowd Out) کر دیتے ہیں۔

"بڑی حکومت" کی مداخلت پر مزید تنقید آسٹریائی سکول کی جانب سے آئی (جنہوں نے دکھایا کہ غلط پھیلاؤ پر مبنی پالیسیوں سے تباہ کن عروج و زوال (Boom–Bust Cycles) پیدا ہوتے ہیں)۔ اسی طرح رویّہ جاتی معیشت (طرزِ عمل کی معیشت) نے اس مفروضے کو چیلنج کیا کہ معاشی فیصلے کرنے والے ہمیشہ عقلی ہوتے ہیں، اور پبلک چوائس سکول نے بتایا کہ حکومتی پالیسی سازی اور عملدرآمد کو اکثر سیاست اور ذاتی مفادات بگاڑ دیتے ہیں۔

ایسی تنقیدوں نے یہ اعتماد کمزور کر دیا کہ حکومتیں معیشت کو موثر یا عقلی طور پر سنبھال سکتی ہیں۔ وقت کے ساتھ ساتھ ان اعتراضات نے روایتی نظریات اور پالیسیوں میں خاص طور پر امریکہ اور یورپ میں الٹ پھیر پیدا کی۔ نئے نظریات کی بنیاد آزاد تجارت، مارکیٹ کی غیر ضابطہ بندی، متوازن حکومتی بجٹ اور مالیاتی احتیاط پر رکھی گئی تاکہ کاروبار اور ترقی کے لیے بنیادی حالات پیدا کیے جا سکیں، بغیر اس کے کہ حکومت خود اس کی قیادت کرے۔

7

شکاگو مکتبہ فکر

(THE CHICAGO SCHOOL)

شکاگو سکول آف اکنامکس نیو کلاسیکل معاشی فکر کی ایک نمایاں شاخ ہے، جو یونیورسٹی آف شکاگو سے منسلک اسکالرز نے تیار کی۔ ان میں نمایاں نام فرینک نائٹ(1885–1972) ، ملٹن فریڈمین (1912–2006)، جارج اسٹگلر (1911–1991) اور گیری بیکر (1930–2014) کے ہیں، جن میں سے آخری تین کو نوبل انعام سے نوازا گیا۔

بیسویں صدی کے بیشتر حصے میں شکاگو سکول کے ماہرینِ معاشیات نے معاشیات کے کئی اہم شعبوں میں گراں قدر خدمات انجام دیں، جن میں مائیکرو اکنامکس، عقلی توقعات(Rational Expectations) ، ہیومن کیپیٹل، مالی و مالیاتی پالیسی، صنعتی تنظیم، عوامی انتخاب اور قانون و معیشت کے تعلقات جیسے مضامین شامل ہیں۔ ان کا نظریاتی اور تحقیقی اثر آج بھی نمایاں طور پر جاری ہے۔

نظریاتی اصول

شکاگو اسکول چند مضبوط خصوصیات کی بنیاد پر دوسروں سے ممتاز ہے۔

سب سے پہلے، اس اسکول کا بنیادی عقیدہ یہ ہے کہ افراد اور ادارے دونوں عقلی ہوتے ہیں یعنی افراد اپنی افادیت کو زیادہ سے زیادہ کرنے کی کوشش کرتے ہیں، اور ادارے اپنے منافع کو۔ لوگ محرکات پر پیشگوئی کے قابل انداز میں ردعمل ظاہر کرتے ہیں، مثلاً اخراجات میں تبدیلی کے نتیجے میں۔ یہ طرزِ عمل صرف معیشت تک محدود نہیں بلکہ زندگی کے دیگر پہلوؤں جیسے خاندان، تعلیم، حتیٰ کہ جرم میں بھی دیکھا جا سکتا ہے۔ چونکہ مارکیٹ میں شریک تمام فریق عقلی رویہ اختیار کرتے ہیں، اس لیے مارکیٹ بغیر کسی حکومتی مداخلت کے وسائل کو خود بخود مؤثر طریقے سے تقسیم کر دیتی ہے۔

یہی نکتہ شکاگو اسکول کے دوسرے نمایاں اصول کی بنیاد ہے، جو کہ "آزاد مارکیٹ پر بھرپور یقین" ہے۔ وہ تسلیم کرتے ہیں کہ مارکیٹ اکثر غیر کامل ہوتی ہیں، لیکن ان کے نزدیک ان خامیوں کی بڑی وجہ حکومتی کنٹرول اور ضوابط ہی ہوتے ہیں۔ مائیکرو اکنامک سطح پر، مارکیٹ میں مداخلت اس کے فطری عمل کو روک دیتی ہے اور غیر متوقع اور نقصان دہ نتائج پیدا کرتی ہے۔ جبکہ وسیع سطح پر، ڈیٹا جمع کرنے، اس کا تجزیہ کرنے، پالیسی بنانے اور اسے نافذ کرنے کے دوران جو وقت لگتا ہے، وہ خود معاشی مسائل کو بڑھا دیتا ہے۔

مثلاً جب کوئی نیوکینزیائی پالیسی کساد بازاری کو درست کرنے کے لیے نافذ کی جاتی ہے، تب تک معیشت شاید دوبارہ عروج کی طرف جا چکی ہوتی ہے (اور اس کے برعکس بھی ممکن ہے)، نتیجتاً استحکام لانے کی بجائے اتار چڑھاؤ بڑھ جاتا ہے۔ اسی لیے شکاگو اسکالرز حکومتوں کو مشورہ دیتے ہیں کہ وہ صرف کاروبار اور ترقی کے لیے مناسب حالات پیدا کرنے تک محدود رہیں۔ یہ سوچ بعد میں کئی سیاسی تحریکوں کے لیے بنیاد بنی، جن میں برطانیہ میں مارگریٹ تھیچر اور امریکہ میں رونالڈ ریگن کی 1980 کی دہائی کی حکومتیں شامل ہیں۔

تیسرا اصول؛ جسے خاص طور پر گیری بیکر (Gary Becker) نے نمایاں کیا، یہ ہے کہ عقلیت اور افادیت کے تصورات نہ صرف معاشی نتائج بلکہ سماجی رویّوں کی بھی وضاحت کر سکتے ہیں۔ مثلاً بیکر کے نزدیک

جرم ایک عقلی فیصلہ ہے، جس میں فرد فائدے (جیسے چوری سے حاصل ہونے والا مال) اور نقصانات (جیسے پکڑے جانے اور سزا کے امکانات) کے درمیان توازن قائم کرتا ہے۔ یہ نظریہ بعد میں حکومتی انسدادِ جرائم پالیسیوں کے لیے رہنما ثابت ہوا۔ اسی طرح ہجرت، بچوں کی پیدائش اور دیگر کئی سماجی مظاہر کو بھی عقلی انتخاب کے زاویے سے سمجھا جا سکتا ہے، جہاں لوگ فائدے (مثلاً بچوں سے حاصل ہونے والی خوشی) اور اخراجات (مثلاً وقت، محنت اور ذمہ داری) کا موازنہ کرتے ہیں۔ یوں یہ نقطۂ نظر ظاہر کرتا ہے کہ بہت سے سماجی اعمال جو بظاہر غیر عقلی دکھائی دیتے ہیں، دراصل انتہائی عقلی ہوتے ہیں۔

ایک چوتھی خصوصیت جو شکاگو سکول کے ماہرینِ معاشیات کو ممتاز کرتی ہے، وہ ان کا تجرباتی سختی اور اعداد و شمار پر انحصار ہے۔ مثال کے طور پر، وہ اس یقین کی تصدیق کرتے ہیں کہ افراد اور ادارے عقلی ہوتے ہیں، اس بات کا مشاہدہ کر کے کہ حقیقی دنیا میں لوگ قیمتوں یا دیگر مالی مراعات میں تبدیلی پر کس طرح ردعمل ظاہر کرتے ہیں۔ وہ معاشی تجزیے کے لیے معاشی شماریات اور اعداد و شمار کی تکنیکوں پر بہت زیادہ انحصار کرتے ہیں۔

اسی تناظر میں، شکاگو کے محققین نے گیری بیکر کے سماجی و معاشی نظریات کو پرکھنے کے لیے جرائم اور خاندانی رویوں کے اعداد و شمار کا تجزیہ کیا؛ جارج اسٹِگلر نے تجرباتی مطالعات کے ذریعے یہ دکھایا کہ صارفین معلومات کو کیسے استعمال کرتے ہیں؛ اور ملٹن فریڈمین نے عظیم کساد بازاری (Great Depression) کی وضاحت میں اپنے مالیاتی نظریے کے حق میں وسیع مقدار میں اعداد و شمار جمع کیے۔

شکاگو اسکول کی ایک اور نمایاں خصوصیت، جو خاص طور پر ملٹن فریڈمین سے منسوب ہے، مانیٹرازم (Monetarism) ہے۔ یہ نظریہ اس بات پر مبنی ہے کہ معیشت میں زرِ نقد (کرنسی، سکے، بینک اکاؤنٹس وغیرہ) کی فراہمی افراطِ زر کی بنیادی وجہ ہے یعنی "چند اشیاء کے پیچھے بہت زیادہ پیسہ دوڑنے لگے" تو قیمتیں بڑھ جاتی ہیں۔ اس تجزیے کے مطابق، حکومتوں کو مداخلت پسندانہ مالیاتی پالیسیوں سے گریز کرنا چاہیے اور طویل المدتی اصول وضع کرنے چاہئیں تاکہ زرِ نقد کی مقدار کو معیشت میں پیداوار کے مطابق رکھا جا سکے۔ یہ نظریہ

تجرباتی شواہد پر مبنی ہے اور اسی بنیاد پر دنیا بھر میں افراطِ زر کی شرح گزشتہ صدی کے آخری ربع میں نمایاں طور پر کم ہوئی۔

درحقیقت، عوامی پالیسی میں شکاگو اسکول کی دلچسپی اور اثرپذیری اس کی ایک اور نمایاں خصوصیت ہے۔ شکاگو اسکول کے تجزیات نے مختلف پالیسی شعبوں کی بنیاد فراہم کی مثلاً افراطِ زر پر قابو پانے اور جرائم میں کمی کے اقدامات۔ اسی طرح انہوں نے باضابطگی (deregulation) کے خلاف دلائل دیے (جیسا کہ اسٹگلر نے دکھایا کہ ضابطے اکثر مہنگے اور پیداکنندگان کے مفاد میں ہوتے ہیں)، ٹیکسیشن میں اصلاحات کی حمایت کی (کم ٹیکس شرحوں سے بگاڑ کم ہوتا اور حوصلہ افزائی بڑھتی ہے)، اور تعلیم کو انسانی سرمایہ کاری کے طور پر دیکھا، یعنی تعلیم و تربیت کو انسانی پیداواری صلاحیت میں سرمایہ کاری سمجھا۔

آغاز

1890 میں قائم ہونے کے بعد، یونیورسٹی آف شکاگو جلد ہی معاشی تحقیق اور نظریے کا مرکز بن گئی۔ اس سے وابستہ مؤثر ماہرینِ معاشیات میں جان ڈیوی (John Dewey, 1859–1952)، تھورسٹین ویبلین (Thorstein Veblen, 1857–1929) اور جیکب وائنر (Jacob Viner, 1892–1970) شامل تھے، جنھوں نے تجرباتی تجزیے پر زور دینے والے شکاگو اسکول کی بنیاد رکھی۔ تاہم، 1927 میں یونیورسٹی میں شمولیت اختیار کرنے والے فرینک نائٹ (Frank Knight) نے اسکول کے بعد کے فکری انداز کو تشکیل دیا۔

نائٹ نے حقیقی دنیا کی معیشت پر توجہ مرکوز کی اور اقتصادی ترقی میں کاروباری افراد (entrepreneurs) کے کردار کو مرکزی حیثیت دی، خاص طور پر ایسے حالات میں جہاں خطرہ ناپا جا سکتا تھا مگر غیر یقینی صورتحال نہیں۔ ان کے نزدیک، نیوکلاسیکل نظریے کے مفروضے مثلاً کامل مقابلہ اور مکمل معلومات رکھنے والے منافع کمانے والے ادارے دراصل معیشت کے اصل اور اہم پہلوؤں کو چھپاتے ہیں۔

چونکہ حقیقی دنیا میں خطرات اور غیر یقینی صورت حال ہمیشہ موجود رہتی ہے، اس لیے افراد اور ادارے کبھی بھی مکمل معلومات نہیں رکھتے۔ انہیں دستیاب معلومات کو اکٹھا کرنا، تجزیہ کرنا، اور ان کی بنیاد پر فیصلے کرنا پڑتے ہیں، جس میں اطلاعاتی اخراجات شامل ہوتے ہیں۔ اسی طرح، انہیں لین دین کے اخراجات (یعنی منڈی میں اشیاء لانے اور ان کی خرید و فروخت کے روزمرہ اخراجات) کا بھی سامنا ہوتا ہے۔

تاہم، نائٹ کے شاگرد ملٹن فریڈمین ہی وہ شخصیت تھے جنہوں نے شکاگو سکول کو عالمی شہرت بخشی۔ وہ نہ صرف ایک اعلیٰ محقق بلکہ ایک مؤثر مفکر اور بہترین مقرر بھی تھے۔ نیو کینیزین معاشی پالیسیوں پر ان کی تنقید اور آزاد منڈیوں کے حق میں ان کا مضبوط دفاع، شکاگو اسکول کے نظریاتی اثر کو پختہ کرنے میں بنیادی کردار ادا کیا۔ ان کے نظریات نے برطانیہ، مشرقی یورپ اور لاطینی امریکہ میں معاشی اصلاحات کے عمل پر گہرا اثر ڈالا۔ تاہم، ان کی اصل شہرت کا باعث مانیٹرازم (Monetarism) ہی بنا۔

مانیٹرازم(Monetarism)

مائیکرو اکنامکس کے ماہر جارج اسٹگلر کے ساتھ مل کر، ملٹن فریڈمین نے یہ مؤقف پیش کیا کہ سرکاری ضوابط اور دیگر مداخلتیں اکثر ایسی مارکیٹ کی بگاڑ پیدا کرتی ہیں جو مزید غیر متوقع مسائل کو جنم دیتی ہیں۔ انہوں نے اپنی تحقیق کے ذریعے یہ دکھایا کہ آزاد منڈیاں، کم سے کم ضابطہ کاری کے ساتھ، زیادہ مؤثر طور پر کام کرتی ہیں (مثال کے طور پر کرایہ داروں کے مکانات کی منڈی)۔ ان کا یہ علمی و تحقیقی کام 1980 اور 1990 کی دہائیوں میں بڑے پیمانے پر سرکاری ضوابط میں نرمی اور نجکاری کی عالمی تحریک کی فکری بنیاد بنا، خاص طور پر برطانیہ، امریکہ اور سابقہ سوویت ممالک میں۔

زیادہ تر فریڈمین کی وجہ سے ہی، شکاگو سکول کی مانیٹرازم کی بھرپور حمایت نے نیو کینیزین نظریے کو براہِ راست چیلنج کیا۔ جہاں کینیزین ماہرین معاشیات کساد بازاری کے دوران پیداوار میں اضافہ کرنے کے لیے وسعت

پسندانہ مالی اور مالیاتی پالیسیوں کی تجویز دیتے تھے، فریڈمین کا کہنا تھا کہ طویل المدتی طور پر اس کا نتیجہ ترقی نہیں بلکہ افراطِ زر کی صورت میں نکلتا ہے۔

فریڈمین اس نتیجے تک پہنچے جب انہوں نے رقم کی مقدار کے نظریے (Quantity Theory of Money) کو از سرِ نو زندہ کیا اور اسے نئے زاویے سے بیان کیا، ایک ایسا نظریہ جسے نیو کینیزین ماہرین نے تقریباً فراموش کر دیا تھا۔ اس نظریے کے مطابق، قیمتوں کی سطح بنیادی طور پر معیشت میں موجود کل رقم کی مقدار پر منحصر ہوتی ہے، یعنی سکے، نوٹ، اور بینک اکاؤنٹس میں موجود بیلنس۔ فریڈمین نے اس نظریے کی تائید میں حقیقی دنیا سے بے شمار مثالیں پیش کیں۔ لیکن اس نظریے کی ان کی نئی تعبیر نے یہ واضح کیا کہ افراطِ زر کیوں اس قدر عام اور مستقل مسئلہ بن گیا ہے۔

ان کے مطابق، اس کی ایک وجہ یہ تھی کہ زرِ نقد کی مقدار میں تبدیلیاں قلیل المدتی اور طویل المدتی دونوں طرح کے مختلف اثرات رکھتی ہیں۔ اگر حکومت پیسے کی فراہمی بڑھا دے تو قلیل مدتی طور پر پیداوار میں اضافہ ضرور ہوتا ہے، جیسا کہ اس کے حامی توقع کرتے ہیں لیکن یہ اثر عارضی ہوتا ہے۔ طویل مدتی طور پر یہ اضافہ صرف قیمتوں میں اضافہ (افراطِ زر) کا باعث بنتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ جب پیسے کی فراہمی بڑھتی ہے تو افراد اور ادارے محسوس کرتے ہیں کہ ان کے پاس زیادہ رقم ہے، لہٰذا وہ زیادہ خرچ اور سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ ابتدا میں کاروبار میں تیزی آتی ہے، لیکن بالآخر لوگ زیادہ رقم کی گردش کے عادی ہو جاتے ہیں، اور اب معیشت کو متحرک رکھنے کے لیے مزید بڑی مقدار میں رقم درکار ہوتی ہے۔ نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ پیداوار میں حقیقی اضافہ نہیں ہوتا، بلکہ قیمتیں بڑھ جاتی ہیں یعنی افراطِ زر۔

تاہم، فریڈمین کے مطابق، حقیقت اس سے بھی زیادہ خراب تھی۔ ان کے تجرباتی مطالعے نے دکھایا کہ زرِ نقد کی مقدار میں تبدیلی اور اس کے اثرات (قیمتوں اور پیداوار پر) کے درمیان جو وقفہ آتا ہے، وہ طویل اور غیر یقینی ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر، کساد بازاری کے دوران، حکام کو پہلے یہ پہچاننے میں وقت لگتا ہے کہ معیشت سست روی کا شکار ہے، پھر یہ طے کرنے میں مزید وقت لگتا ہے کہ مالیاتی ترغیب کی ضرورت ہے، اس پر پالیسی

بنائی جاتی ہے اور آخر میں اسے نافذ کیا جاتا ہے۔ اس کے بعد بھی اضافی رقم کو مارکیٹ میں داخل ہونے اور عوام کے رد عمل ظاہر کرنے (زیادہ خرچ یا پیداوار بڑھانے کے فیصلے) میں مزید وقت لگتا ہے۔ جب تک یہ عمل مکمل ہوتا ہے، معیشت خود ہی بحال ہو چکی ہوتی ہے، اور حکومت کی پالیسی الٹا اثر ڈال سکتی ہے یعنی ترقی کے دوران مزید وسعت پیدا کر دینا، جو دراصل ان کے ارادوں کے برعکس ہوتا ہے۔

فریڈمین کے مطابق، مالیاتی پالیسی (مانیٹری پالیسی) نیو کینیزین نظریے کے مطابق معیشت کی باریک اور نازک صورتحال کو درست کرنے کے لیے انتہائی بھدا اور غیر مؤثر آلہ تھی۔ ان کا کہنا تھا کہ اس کے بجائے "مالیاتی قاعدہ" اپنایا جانا چاہیے یعنی رقم کی فراہمی میں ایک مقررہ، مستقل اور قابل پیشگوئی اضافہ رکھا جائے، جو معیشت کی طویل المدتی پیداوار میں اضافے کے ساتھ ہم آہنگ ہو۔ ان کے نزدیک یہی قیمتوں کے استحکام کو یقینی بنانے کا زیادہ مؤثر طریقہ تھا۔

ظاہر ہے کہ روایتی ماہرینِ معاشیات نے ان نتائج کو فوراً تسلیم نہیں کیا۔ لیکن فریڈمین اور اینا شوارتز (Anna Schwartz) کی 1963 میں شائع ہونے والی معروف کتاب "A Monetary History of the United States" نے انہیں اپنے مؤقف پر نظرِ ثانی پر مجبور کر دیا۔ اس سے قبل، کینیزین ماہرین 1930 کی دہائی کے عظیم معاشی بحران کی ذمہ داری مارکیٹ کی ناکامیوں، مثلاً کھپت یا سرمایہ کاری کے زوال پر ڈالتے تھے۔ مگر فریڈمین اور شوارتز نے تفصیل سے یہ دکھایا کہ اصل قصور مالیاتی حکام کا تھا۔ ان کے مطابق، حکام نے رقم کی فراہمی میں ایک تہائی سے زیادہ کمی ہونے دی، جس نے اسٹاک مارکیٹ کے بحران کو ایک سنگین معاشی زوال میں بدل دیا۔

یہ صورتحال کئی وجوہات جیسے حکام کی قیاس آرائی کو روکنے کی خواہش، بحران کی سنگینی کا غلط اندازہ، افراطِ زر کا خوف، ناکام بینکوں کو سہارا دینے میں ناکامی، اور سونے کے ذخائر کے تحفظ پر معیشت کے استحکام کو ترجیح دینا، کی بنا پر پیدا ہوئی۔ مگر کسی بھی وجہ سے ہو، نتیجہ ایک تاریخی مالیاتی سکڑاؤ تھا جیسا کہ فریڈمین اور شوارتز نے اسے کہا

جس کے گہرے منفی معاشی اثرات مرتب ہوئے۔ یہ عظیم کساد بازاری کی ایک انقلابی نئی تعبیر تھی، جس نے مانیٹرازم کے نظریے کو از سرِ نو تقویت بخشی۔

1970 کی دہائی تک، لوگ کینیزین نسخوں سے مایوس ہو چکے تھے، جو بظاہر صرف زیادہ افراطِ زر اور کم شرحِ نمو پیدا کرتے تھے۔ اس ماحول میں، فریڈمین کے خیالات کو مزید پذیرائی ملی، اور مرکزی بینکوں نے زیادہ محتاط مالیاتی پالیسیاں اپنانا شروع کیں۔ تاہم، ان پالیسیوں کو عملی جامہ پہنانا مشکل ثابت ہوا۔ اس کی ایک بڑی وجہ یہ تھی کہ "رقم کی فراہمی" کی کئی مختلف تعریفیں موجود تھیں اور یہ طے کرنا مشکل تھا کہ کون سے مالیاتی ذرائع کو کنٹرول کیا جائے۔ مزید یہ کہ اگر مارکیٹ ایسے مالیاتی ذرائع استعمال کرے جو حکومتی کنٹرول میں نہ ہوں، تو پالیسی غیر مؤثر ہو جاتی۔

آخر کار، فریڈمین کی سفارشات کے برعکس، مرکزی بینکوں نے رقم کی فراہمی کو براہِ راست قابو میں رکھنے کے بجائے شرحِ سود کے ذریعے رقم اور قرضوں کی طلب کو کنٹرول کرنے پر توجہ دی۔ لیکن حتمی مقصد ایک ہی تھا، یوں، زیادہ محتاط اور حقیقت پسندانہ مالیاتی پالیسیوں کے اس نئے دور نے دنیا بھر میں افراطِ زر میں نمایاں کمی پیدا کی۔

نظریۂ عقلی توقعات (Rational Expectations Theory)

شکاگو اسکول کا ایک اور اہم شعبہ، جو افراد، اداروں اور منڈیوں کی عقلیت پر ان کے یقین سے پیدا ہوا، نظریۂ عقلی توقعات کی ترقی تھی۔

اگر ہم یہ پیش گوئی کرنا چاہیں کہ معاشی واقعات کس طرح رونما ہو سکتے ہیں، تو ہمیں یہ سمجھنا ہوگا کہ افراد اور کاروبار اپنے مستقبل کے منصوبے کس طرح بناتے ہیں۔ کینز کا خیال تھا کہ لوگ اپنی منصوبہ بندی میں منظم غلطیاں کرتے ہیں کیونکہ وہ عام طور پر یہ فرض کر لیتے ہیں کہ مستقبل ماضی جیسا ہی ہوگا۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ وہ بدلتے ہوئے حالات کی پیش گوئی کرنے میں ناکام رہتے ہیں اور پھر واقعات کے مطابق اپنے فیصلے دیر سے

بدلتے ہیں۔ ایسی غلطیاں منڈیوں میں عدم توازن پیدا کرتی ہیں، جو ناپسندیدہ نتائج کو جنم دیتی ہیں۔ مثلاً اگر مزدور اچانک قیمتوں میں اضافے کا اندازہ نہ لگا سکیں اور اپنی اجرتوں میں اضافے کا مطالبہ نہ کریں تو وہ حقیقی معنوں میں اپنی حالت خراب پاتے ہیں۔

فرائیڈمین کا خیال مگر یہ تھا کہ لوگ اتنے سادہ لوح نہیں ہوتے۔ اپنی کتاب A Theory of the Consumption Function (1957) میں انہوں نے تجویز کیا کہ اگرچہ لوگ اپنی توقعات ماضی کے تجربات پر مبنی رکھتے ہیں، مگر وہ ان توقعات کو اس وقت بدل دیتے ہیں جب وہ حقیقت سے مطابقت نہیں رکھتیں۔ مثال کے طور پر، اگر قیمتوں میں تیزی سے اضافہ ہو تو لوگ مستقبل میں قیمتوں کے مزید بڑھنے کی توقع کریں گے اور اس کے مطابق اپنے خرچ کے منصوبے تبدیل کریں گے۔ اسی طرح، خاندان اپنی اخراجات کی منصوبہ بندی صرف موجودہ آمدنی پر نہیں بلکہ اپنی زندگی بھر کی متوقع آمدنی پر کرتے ہیں، اور جب ان کی مستقبل کی آمدنی کے امکانات بدلتے ہیں تو وہ اپنے منصوبے دوبارہ ترتیب دیتے ہیں۔ اس طرزِ فکر کو نظریۂ تطبیقی توقعات (Adaptive Expectations Theory) کہا گیا۔

ایک زیادہ عمومی اور تجریدی نظریہ ماہرِ معاشیات جان متھ (John Muth, 1930–2005) نے پیش کیا، لیکن اسے رابرٹ لوکس (Robert Lucas,1937–2013) نے شکاگو میں مزید ترقی دی، جس کی وجہ سے یہ نظریہ شکاگو سکول سے مضبوطی سے منسلک ہو گیا۔ اس نظریے کے مطابق، افراد اور ادارے یہ سمجھنے کی صلاحیت رکھتے ہیں کہ معیشت کس طرح کام کرتی ہے؛ وہ اپنے مستقبل کی توقعات موزوں اور دستیاب معلومات کی بنیاد پر قائم کرتے ہیں؛ وہ ان معلومات کو غیر جانب دارانہ طور پر پرکھتے ہیں؛ اور وہ اپنی پچھلی غلطیوں سے سیکھتے ہیں۔ اس نظریے کو عقلی توقعات کا نظریہ (Rational Expectations Theory) کہا گیا۔

کاروباری لحاظ سے، یہ نظریہ یہ تجویز کرتا ہے کہ اثاثوں کی قیمتیں، مثلاً اسٹاک مارکیٹ میں حصص کی قیمتیں، کسی کمپنی کے مستقبل کے امکانات کے بارے میں موجود تمام معلومات کو ظاہر کرتی ہیں۔ نئی معلومات جیسے ہی

دستیاب ہوتی ہیں، وہ فوراً اُن قیمتوں میں شامل ہو جاتی ہیں جنہیں سرمایہ کار ادا کرنے کو تیار ہوتے ہیں، جس سے کسی کے لیے بھی مارکیٹ کو "شکست دینا" مشکل ہو جاتا ہے۔

یہ نظریہ پالیسی سازوں کے لیے بھی اہم مضمرات رکھتا ہے۔ اگر واقعی معاشی ایجنٹس پالیسی میں تبدیلیوں کے اثرات کو درست طور پر اندازہ لگا سکتے ہیں، تو ان پالیسیوں کا مطلوبہ اثر زائل ہو سکتا ہے۔ مثال کے طور پر، اگر حکومت طلب میں اضافہ کرنے کے لیے اپنے اخراجات بڑھائے تو صارفین اور سرمایہ کار یہ نتیجہ اخذ کر سکتے ہیں کہ اس کے نتیجے میں پیدا ہونے والا بجٹ خسارہ جلد ہی ٹیکسوں میں اضافے کے ذریعے پورا کیا جائے گا۔ چنانچہ وہ اس اضافی لاگت کی تیاری میں اپنے اخراجات کم کر دیں گے اور سرمایہ کاری مؤخر کر دیں گے جو کہ اس پالیسی کے بالکل الٹ نتائج ہوں گے۔

لہٰذا، یہ بات حیرت کی نہیں کہ پالیسی سازوں اور سرکاری ماہرینِ معاشیات کو نظریۂ عقلی توقعات کو سنجیدگی سے لینا پڑا اور وہ اپنی پالیسی سازی اور ماڈلنگ میں اس سے نمایاں طور پر متاثر ہوئے۔

نظریۂ انسانی سرمایہ (Human Capital Theory)

شکاگو اسکول کے ماہرینِ معاشیات، خصوصاً گیری بیکر (Gary Becker,1930–2014) نے انسانی معاشی رویوں کے تجزیے میں ایک اور نمایاں کردار نظریۂ انسانی سرمایہ کی ترقی کے ذریعے ادا کیا۔ اس نظریے کے مطابق، کسی فرد کا علم، مہارت، اور جسمانی وذہنی صحت ایک ایسی سرمایہ کاری کی شکل رکھتے ہیں جن میں سرمایہ لگایا جا سکتا ہے اور جنہیں وقت کے ساتھ بڑھایا جا سکتا ہے۔ اس قسم کی سرمایہ کاری میں تعلیم، تربیت، ملازمت کے دوران سیکھنا، حتیٰ کہ صحت، غذائیت، جسمانی فٹنس اور طرزِ زندگی کے دیگر انتخاب شامل ہیں۔

کسی فرد کے انسانی سرمائے میں سرمایہ کاری اس کی آئندہ پیداواریت اور آمدنی میں اضافہ کر سکتی ہے، بالکل اسی طرح جیسے جسمانی سرمائے میں سرمایہ کاری پیداواری اداروں کے لیے فائدہ مند ثابت ہوتی ہے۔ تحقیق سے یہ

بات سامنے آئی ہے کہ وہ افراد جن کے پاس زیادہ تعلیمی قابلیت ہوتی ہے مثلاً ڈگری یا فنی تربیت کا سرٹیفکیٹ، وہ عام طور پر اپنی زندگی میں زیادہ آمدنی حاصل کرتے ہیں، بہ نسبت اُن افراد کے جن کے پاس ایسی قابلیت نہیں ہوتی۔ چونکہ تعلیم اور تربیت انسانوں کے علم اور مہارت میں اضافہ کرتی ہے، اس لیے وہ زیادہ پیداواری اور قابلِ روزگار بن جاتے ہیں۔

انسانی سرمایہ کا یہ تصور انسانی زندگی کے مختلف پہلوؤں پر لاگو کیا جا سکتا ہے۔ مثال کے طور پر، یہ اس بات کی وضاحت کرتا ہے کہ والدین کیوں اپنے بچوں کی پرورش، تعلیم، اور صحت پر بے حد وقت اور وسائل صرف کرتے ہیں۔ یہ نظریہ بتاتا ہے کہ والدین کے لیے ایسی مہنگی سرمایہ کاری کرنا بالکل عقلی فیصلہ ہے، کیونکہ وہ یقین رکھتے ہیں کہ یہ سرمایہ کاری ان کے بچوں کے لیے مستقبل میں فائدہ مند ثابت ہوگی۔ (اور کامیاب افراد جنہیں بچپن میں والدین نے سختی سے ہوم ورک کروایا، شاید اس سے اتفاق کریں گے۔)

پالیسی رہنمائی (Policy Guidance)

انسانی رویوں کو سمجھنے میں ایک اہم کردار ادا کرنے کے علاوہ، نظریۂ انسانی سرمایہ عوامی پالیسی کے لیے بھی رہنمائی فراہم کرتا ہے۔ اگرچہ افراد خود بھی اپنے انسانی سرمائے میں سرمایہ کاری کر سکتے ہیں، لیکن اجتماعی پروگرامز، جیسے اسکولوں کی فراہمی، مقامی فٹنس کلب، اور نوجوانوں کے گروپ بھی اس میں حصہ ڈال سکتے ہیں۔ اور اگرچہ انسانی سرمایہ کاری کے زیادہ تر فوائد خود افراد کو حاصل ہوتے ہیں، لیکن اس کے سماجی اثرات بھی نمایاں ہوتے ہیں، (جیسا کہ ہنر مند افرادی قوت کے ذریعے مجموعی طور پر پیداواریت میں اضافہ)۔

لہٰذا، حکومتوں کو تعلیم، تربیت، صحت کی دیکھ بھال اور دیگر سماجی خدمات کو صرف اخراجات کے طور پر نہیں بلکہ سرمایہ کاری کے طور پر دیکھنے کی ترغیب دی جاتی ہے ایسی سرمایہ کاری جو معاشرے کے لیے وسیع تر فوائد لا سکتی ہے۔ اس سوچ نے فنی تربیت اور پیشہ ورانہ کورسز پر ٹیکس میں رعایت، زندگی بھر سیکھنے کے مواقع میں بہتری اور صحت اور تندرستی کی مثبت سرگرمیوں کی حوصلہ افزائی جیسی پالیسیوں کو جنم اور فروغ دیا ہے۔

رسد پر مبنی معیشت(Supply-Side Economics)

افراد اور اداروں کے ترغیبات کے مطابق عقلی ردِ عمل دینے کے تصور سے جنم لیتے ہوئے، شکاگو سکول نے رسد پر مبنی معیشت کی ترقی اور فروغ میں اہم کردار ادا کیا۔ یہ نظریہ 1980 کی دہائی میں خاص طور پر نمایاں ہوا اور اس نے توجہ اس بات پر مرکوز کی کہ ٹیکس کی شرحوں اور سرکاری پالیسیوں میں تبدیلیاں کس طرح لوگوں کے معاشی فیصلوں کو متاثر کرتی ہیں، اور ان فیصلوں کے نتیجے میں معیشت پر کیا اثرات مرتب ہوتے ہیں۔

جبکہ کینزین پالیسیوں کا زور زیادہ تر طلب پر اثر انداز ہونے پر تھا، شکاگو سکول کے ماہرینِ معاشیات کا کہنا تھا کہ اس طرح کی مداخلتیں، خصوصاً ٹیکس میں اضافہ - سرمایہ کاری، محنت، اور کاروبار کے لیے رکاوٹیں پیدا کرتی ہیں، جو اقتصادی ترقی کی رفتار کو کم کر دیتی ہیں۔ ان ماہرین نے اس کے برعکس رسد پر مبنی پالیسیوں جیسے کہ ٹیکس کی حدی شرحوں میں کمی اور صنعتی ضوابط کو نرم کرنے کی وکالت کی۔ ان کا مؤقف تھا کہ یہ اقدامات سرمایہ کاری اور کاروباری سرگرمیوں کی ترغیب بڑھا کر اقتصادی ترقی کو فروغ دیں گے۔

رسد پر مبنی سوچ کی ایک اور مثال لافر کرو (Laffer Curve) ہے، جسے شکاگو سکول کے ماہر آرتھر لافر (Arthur Laffer, 1940) سے منسوب کیا جاتا ہے، جنہوں نے اسے 1970 کی دہائی میں متعارف کرایا (اگرچہ اس خیال کی جڑیں کئی صدیوں پرانی ہیں)۔ یہ ایک خم دار گراف کے ذریعے ٹیکس کی شرح اور سرکاری آمدنی کے درمیان تعلق کو ظاہر کرتی ہے۔ اس نظریے کے مطابق، جیسے جیسے ٹیکس کی شرح صفر سے بڑھائی جاتی ہے، سرکاری آمدنی بھی بڑھتی ہے، لیکن ایک مخصوص حد کے بعد آمدنی دوبارہ کم ہونا شروع ہو جاتی ہے۔

مثلاً، 0 فیصد ٹیکس سے کوئی آمدنی حاصل نہیں ہوگی۔ لیکن جیسے جیسے شرح بڑھتی ہے، زیادہ سے زیادہ افراد اور کاروبار ٹیکس ادا کریں گے، جس سے حکومت کی آمدنی میں اضافہ ہوگا۔ تاہم، بہت زیادہ ٹیکس شرحیں لوگوں کو محنت اور کاروبار سے روک دیتی ہیں، کیونکہ جب ان کی کمائی کا بڑا حصہ ٹیکس میں چلا جاتا ہے تو محنت کا

فائدہ کم محسوس ہوتا ہے۔ نتیجتاً، ٹیکس کے قابل سرگرمیاں کم ہو جاتی ہیں (یعنی ٹیکس کی بنیاد سکڑ جاتی ہے) اور حکومت کو زیادہ ٹیکس شرحوں کے باوجود کم آمدنی حاصل ہوتی ہے۔

یہ طے کرنا آسان نہیں کہ وہ نقطہ کہاں ہے جہاں مزید ٹیکس بڑھانے سے آمدنی میں کمی واقع ہونا شروع ہو جاتی ہے۔ یہ مختلف مقامی حالات پر منحصر ہو سکتا ہے، جیسے لوگوں کی ٹیکس برداشت کی عادتیں یا اس وقت کے سیاسی و معاشی عوامل۔ تاہم، عمومی طور پر یہ اصول تجرباتی شواہد سے میل کھاتا ہے۔

مثال کے طور پر، کئی مواقع پر حکومتوں نے بلند آمدنی والے طبقات کے لیے ٹیکس کی شرحوں میں نمایاں کمی کی، اور اس کے نتیجے میں ان طبقات کی طرف سے ادا کیے جانے والے ٹیکس کا حصہ بڑھ گیا۔ یہ صورتحال امریکی صدور کیلون کولج (1920s)، جان ایف کینیڈی (1960s)، رونالڈ ریگن (1980s) اور جارج ڈبلیو بش (2000s) کے ادوار میں دیکھی گئی، اسی طرح برطانیہ میں مارگریٹ تھیچر کی حکومت کے دوران 1980 کی دہائی میں بھی۔ ہر موقع پر، ٹیکس شرحوں میں کمی کے بعد زیادہ آمدنی والے افراد کی طرف سے ادا کردہ ٹیکس کا مجموعی حصہ بڑھ گیا۔

تنقید (Criticism)

شکاگو اسکول کی معیشت پر ایک عام تنقید یہ ہے کہ مارکیٹیں اکثر اتنی کامل نہیں ہوتیں جتنی یہ مفروضہ کرتی ہے ، اس کی مثالیں بلبلوں (bubbles)، مالیاتی بحرانوں (crashes)، ماحولیاتی آلودگی اور دیگر مسائل کی صورت میں دیکھی جا سکتی ہیں۔ لیکن شکاگو سکول کا مؤقف ہے کہ اگرچہ مارکیٹیں کامل نہیں، پھر بھی وہ سرکاری متبادلوں سے بہتر ہیں، کیونکہ حکومتیں بیوروکریسی، ذاتی مفادات، اور بدعنوانی کا شکار ہوتی ہیں۔ ان کے نزدیک کئی مسائل جیسے مالیاتی بلبلے یا بحران دراصل غلط پالیسیوں یا نامکمل جائیداد کے حقوق کا نتیجہ ہیں۔ اسی لیے وہ 2008 کے عالمی مالیاتی بحران کی ذمہ داری پالیسی کی خرابیوں جیسے کہ رہائشی سبسڈیز، ڈھیلی مالیاتی پالیسیاں، اور غیر مؤثر بینکنگ ریگولیشن پر ڈالتے ہیں۔

ایک اور اعتراض یہ ہے کہ شکاگو اسکول کی آزاد منڈی کی پالیسیاں معاشی عدم مساوات میں اضافہ کرتی ہیں۔ اس کے جواب میں شکاگو کے ماہرین کہتے ہیں کہ عدم مساوات دراصل پیداواری صلاحیت اور جدت کے انعامات کا ایک ضمنی نتیجہ ہے اور یہی عوامل معیشت کی مجموعی ترقی کو آگے بڑھاتے ہیں، جس سے بالآخر سب کو فائدہ ہوتا ہے۔ شکاگو اسکول کے ماہرین غریب طبقے کے مسائل سے بھی غافل نہیں۔ مثال کے طور پر ملٹن فریڈمین نے منفی آمدنی ٹیکس کی تجویز پیش کی تھی تاکہ غربت میں کمی لائی جا سکے، مگر بغیر اس کے کہ لوگوں کے لیے محنت یا سرمایہ کاری کے محرکات کم ہوں۔

بعض ناقدین یہ بھی کہتے ہیں کہ صرف مالیاتی پالیسی معیشت کو سنبھالنے کے لیے کافی نہیں اور دوسری حکومتی مداخلتیں ضروری ہیں۔ لیکن شکاگو اسکول کے مونیٹریسٹ ماہرین کا مؤقف ہے کہ مہنگائی اور کساد بازاری کے مالیاتی اسباب کے شواہد واضح ہیں، جبکہ مالیاتی پالیسی جیسے کہ سرکاری اخراجات میں اضافہ اکثر سیاسی مفادات سے متاثر ہوتی ہے، معاشی منطق سے نہیں۔

زیادہ سطحی تنقید کے طور پر، شکاگو اسکول کے چلی سے تعلق رکھنے والے ماہرین، جنہیں "شکاگو بوائز" کہا جاتا ہے، کو جنرل پنوشے (General Pinochet) کی حکومت کے ساتھ تعلق پر بھی نشانہ بنایا گیا۔ تاہم ان چلی کے ماہرین کا کہنا ہے کہ، اگرچہ اس حکومت میں سیاسی خامیاں تھیں، مگر ان کی شمولیت صرف معاشی معاملات تک محدود تھی اور ان کی پالیسیوں نے مہنگائی میں کمی، بجٹ توازن، کاروباری ترقی، اور معاشی نمو میں نمایاں کامیابیاں حاصل کیں۔

نتیجہ (Conclusion)

شکاگو اسکول کی سب سے نمایاں خصوصیت شاید اس کا یہ رجحان ہے کہ وہ خالص معاشی نظریات کو انسانی سرگرمیوں کی وسیع تر اقسام پر لاگو کرتا ہے، اور اس میں ترغیبات کے کردار کو مرکزیت دیتا ہے۔

یہ دائرہ صرف کام، کاروبار، بچت، اور سرمایہ کاری تک محدود نہیں بلکہ خاندانی ساخت، ہجرت، امتیاز، تعلیم اور دیگر سماجی پہلوؤں تک پھیلا ہوا ہے۔ یہ طریقۂ کار پبلک پالیسی کے لیے بھی اہم رہنمائی فراہم کرتا ہے۔ مثال کے طور پر، گیری بیکر کے جرم کے محرکات سے متعلق تجزیے نے یہ نتیجہ اخذ کیا کہ جرائم میں کمی کی پالیسیوں کا مرکز طویل سزاؤں کے بجائے موثر پولیسنگ اور فوری عدالتی کارروائی ہونی چاہیے۔

شکاگو کے ماہرین یہ بھی تسلیم کرتے ہیں کہ انسانی فیصلوں میں صرف معاشی پہلو نہیں ہوتے۔ کام کرنے، نوکری بدلنے، کاروبار شروع کرنے، خاندان بنانے، مکان خریدنے یا کرائے پر لینے، ہجرت کرنے یا نہ کرنے، کام جاری رکھنے یا ریٹائر ہونے جیسے فیصلے اکثر جذبات، کردار، اعتماد، محبت، توانائی، خاندانی اقدار، پرورش اور ثقافت سے بھی گہرے تعلق رکھتے ہیں۔

تاہم، تقریباً تمام شعوری انسانی فیصلوں میں معاشی پہلو ضرور موجود ہوتا ہے۔ ہر شخص اپنے ذہن میں ممکنہ نفع و نقصان کا موازنہ کرتا ہے، بالکل اسی طرح جیسے سرمایہ کار لاگت اور منافع کا جائزہ لیتے ہیں۔

اگرچہ شکاگو اسکول کا استدلال بعض اوقات نظریاتی یا تجریدی محسوس ہوتا ہے، لیکن اس کے نتائج سخت تجرباتی شواہد سے مضبوط کیے گئے ہیں۔ اسی لیے اس کا اثر نہ صرف معاشی تحقیق بلکہ پالیسی سازی پر بھی گہرا اور دیرپا رہا ہے۔

8

آسٹریائی مکتبِ فکر

(THE AUSTRIAN SCHOOL)

آسٹریائی مکتبِ معیشت کو دیگر معاشی مکاتبِ فکر کے درمیان تاریخی لحاظ سے درست مقام دینا مشکل ہے، کیونکہ یہ نہایت قدیم بھی ہے اور وقت کے ساتھ ساتھ کئی مختلف جہتوں میں ترقی بھی کر چکا ہے۔

اس کی بنیاد کارل مینجر (Carl Menger) کے نظریۂ حاشیت (مارجنلزم) اور موضوعیت (سبجیکیٹوزم) پر رکھی گئی تھی، جو بعد میں نیو کلاسیکل مکتبِ فکر اور پھر شکاگو اسکول کے لیے فکری بنیاد بنا۔ تاہم، آسٹریائی ماہرینِ معیشت نے ان دونوں مکاتب کے انتہائی تجریدی طریقہ کار پر تنقید کی۔ آسٹریائی مکتبِ فکر کی اہمیت اس کے بیسویں صدی کے ابتدائی کاموں سے بڑھ کر سامنے آئی، جن میں رقم، سرمایہ اور کاروباری چکروں پر تحقیق، نیز سوشلسٹ معیشت میں معاشی حساب کتاب پر مباحث شامل تھے۔ یہ مکتب کینز (Keynes) اور اس کے پیروکاروں پر بنیادی تنقید کا مرکز تھا، اگرچہ بعد میں کینزی نظریات کی بظاہر کامیابی کے باعث اس کی اہمیت کم ہو گئی۔

تاہم حالیہ دہائیوں میں، آسٹریائی مکتبِ فکر کی انسانی نفسیات اور معاشی فیصلوں پر توجہ نے پبلک چوائس سکول اور رویّاتی معیشت (Behavioral Economics) کو گہرے طور پر متاثر کیا ہے۔

اس مکتب نے معلوماتی سائنس میں بھی نمایاں کردار ادا کیا ہے، اور یہ واضح کیا ہے کہ جدید معیشت دانوں کی انتہائی پیچیدہ پالیسیاں اور ماڈلز بھی اس بنیادی معلومات سے محروم رہتے ہیں جو ان کے درست اور مؤثر ہونے کے لیے ناگزیر ہے۔

آغاز اور اصول

آسٹریائی مکتبِ فکر کی نمایاں خصوصیات میں اس کا موضوعیت (سبجیکٹیوزم) ور حاشیت (مارجنلزم) پر زور، اقتصادی تجزیے کے نقطۂ آغاز کے طور پر فرد پر توجہ، مرکزی منصوبہ بندی پر تنقید، اس بات کی وضاحت کہ منڈیاں معلومات کو کس طرح پراسیس کرتی ہیں، پیداوار کے ڈھانچے میں وقت اور سرمائے کی اہمیت پر زور، منڈیوں کی حرکی نوعیت پر تاکید، اور حکومتی مداخلت کو کم سے کم رکھنے کی حمایت شامل ہیں۔

مینگر کی کتاب "اصولِ معاشیات" (Principles of Economics – 1871)آسٹریائی نقطۂ نظر کی بنیاد مانی جاتی ہے۔ مینگر نے کلاسیکی ماہرینِ معاشیات کی اس سوچ کو مسترد کیا کہ قدر کا تعین محنت کی لاگت سے ہوتا ہے۔ اس کے برعکس، اس نے قدر کی موضوعی نوعیت پر زور دیا اور یہ بتایا کہ کسی شے کی اضافی مقدار سے حاصل ہونے والی حاشیاتی قدر ہی اس کی اصل قدر متعین کرتی ہے (اگرچہ "مارجن" کی اصطلاح خود مینگر نے استعمال نہیں کی، یہ بعد کے آسٹریائی ماہرین نے متعارف کرائی)۔

آسٹریائی مکتبِ فکر، جس کے نمایاں ارکان میں فریڈرِخ وان ویسر (Friedrich von Wieser, 1851–1926)، یوجین وان بوہم-باورک (Eugen von Böhm-Bawerk, 1851–1914)، لودوِگ وان میزِس(Ludwig von Mises, 1881–1973) اور فریڈرِخ ہائیک(Friedrich Hayek, 1899–1992) شامل تھے، اس خیال کے مخالف تھے کہ اقتصادی تجزیے کو مجموعی سطح کے اعداد و شمار جیسے مجموعی طلب یا مجموعی روزگار میں سمویا جاسکتا ہے۔ ان کے مطابق، ایسے مجموعے مختلف النوع عوامل کو یکجا کر دیتے ہیں اور اصل انسانی محرکات اور انفرادی فیصلوں کو چھپا

دیتے ہیں، جو دراصل معاشی واقعات کو حرکت دیتے ہیں۔ ان کے نزدیک، شماریاتی مجموعوں کے درمیان کوئی بامعنی علت و معلول کا رشتہ نہیں ہو سکتا۔ اس کے برعکس، اقتصادی تجزیہ انفرادی مقاصد اور اعمال سے شروع ہونا چاہیے۔ ہر شخص کے اپنے عزائم، ارادوں، اور ترجیحات سے، اور ان سے منطقی نتائج اخذ کیے جانے چاہئیں۔ اس طریقۂ کار کو "منہجی انفرادیت/ طریقہ کار انفرادیت" (methodological individualism) کہا جاتا ہے۔

نیو کلاسیکی مکتب کی توازن پر توجہ کے برعکس، آسٹریائی ماہرین معاشی زندگی کو حرکی سمجھتے ہیں، یعنی مسلسل دریافت، کاروباری جدت، ایجاد، اور تبدیلی کا عمل۔ صارفین کی ترجیحات، ٹیکنالوجی، اور وسائل کی دستیابی کبھی جامد نہیں رہتی؛ اسی طرح قیمتیں بھی بدلتی رہتی ہیں، کیونکہ وہ انہی تبدیلیوں کا عکس ہوتی ہیں۔ تبدیلی کا یہ تسلسل کاروباری سرگرمی (entrepreneurship) کو ناگزیر بناتا ہے (اور جدت پر پابندیاں نقصان دہ ثابت ہوتی ہیں)۔ پیداوار کا عمل وقت لیتا ہے، جس دوران حالات بدل سکتے ہیں، اور ماضی کی سرمایہ کاری غیر موزوں ہو سکتی ہے، جس سے نقصان ہوتا ہے۔ یہی سوچ آسٹریائی تجارتی چکر کے منفرد نظریے کی بنیاد ہے۔

چونکہ معاشی زندگی اپنی فطرت میں حرکی ہے، اس لیے آسٹریائی ماہرین نے معیشت کی مرکزی منصوبہ بندی کے اُس وقت کے بڑھتے ہوئے رجحان کو مسترد کیا۔ اگرچہ بظاہر منظم منصوبہ بندی ایک اچھی بات لگ سکتی ہے، مگر ان کے مطابق یہ کبھی منڈیوں سے بہتر کارکردگی نہیں دکھا سکتی۔ چنانچہ میزِس نے 1920 میں "سوشلسٹ حساب کتاب کا مسئلہ" (the socialist calculation problem) پیش کیا، جس میں کہا گیا کہ منڈی کی قیمتوں کے بغیر جو قلت و فراوانی کا اشارہ دیتی ہیں، مرکزی منصوبہ ساز کبھی مؤثر فیصلہ سازی نہیں کر سکتے کہ کیا پیدا کیا جائے اور کس طرح کم لاگت پر پیداوار و تقسیم کی جائے۔ اس خامی کے نتیجے میں وسائل کا ضیاع ہوگا (جس کی تصدیق بعد میں سوویت سوشلسٹ نظام کی ناکامی سے ہوئی)۔

لیکن اگر معاشرہ منصوبہ بندی کے بغیر چلتا ہے تو اس کی تنظیم کیسے ہوتی ہے؟ ہائیک نے وضاحت کی کہ بہت سے انسانی ادارے (مثلاً زبان اور منڈیاں) دراصل خود منظم ہونے والے نظام ہوتے ہیں، جنہیں انہوں

نے "خود رو نظام" کہا۔ یہ ادارے قدرتی طور پر ارتقا پاتے ہیں اور بغیر کسی شعوری کنٹرول کے مؤثر طریقے سے کام کرتے ہیں۔ اسی طرح منڈیاں، اپنی قیمتوں کے نظام کے ذریعے، بے شمار منتشر، ذاتی، اور جزوی معلومات کو منظم کرتی ہیں، ایسی معلومات جو کوئی منصوبہ ساز کبھی اکھٹا یا جمع نہیں کر سکتا۔

چونکہ آسٹریائی نقطۂ نظر انفرادی انتخاب، منتشر معلومات، مرکزی منصوبہ بندی کے حدود اور آزادانہ اختراع (innovation) کی ضرورت پر زور دیتا ہے، اس لیے وہ یہ مؤقف رکھتے ہیں کہ منڈیاں انسانی سرگرمیوں کو حکومتوں کے مقابلے میں کہیں بہتر طریقے سے ہم آہنگ کرتی ہیں۔ درحقیقت، ان کے مطابق حکومتی مداخلت منڈیوں، قیمتوں، اور تجارت میں بگاڑ پیدا کر کے اُس نازک اور ارتقائی معاشی نظام کو شدید طور پر غیر مستحکم کر سکتی ہے۔

ان اصولوں میں سے چند کو مزید تفصیل سے دیکھنا مفید ہو گا۔

موضوعیت پسندی بمقابلہ کینزی ازم (Subjectivism versus Keynesianism)

قدر کی موضوعی توضیح کا ذکر پہلے بھی کیا گیا ہے، مگر یہ دوبارہ دیکھنے کے قابل ہے، کیونکہ مختلف فکری ماخذ رکھنے کے باوجود، آج یہ تصور بنیادی طور پر آسٹریائی مکتبِ فکر سے وابستہ سمجھا جاتا ہے اور ان کے تمام کام کی بنیاد بناتا ہے۔

مینگر کے نقطۂ نظر کی پیروی کرتے ہوئے، آسٹریائی ماہرین قدر کو کوئی معروضی صفت (جیسے وزن یا کثافت) نہیں سمجھتے، بلکہ اسے افراد کی موضوعی تشخیصات یعنی ذاتی فیصلوں اور ترجیحات کا نتیجہ مانتے ہیں۔ ظاہر ہے کہ مختلف لوگ چیزوں کی قدر مختلف انداز سے کرتے ہیں۔ مثلاً، مزاحیہ کتابوں (comic books) کے جمع کرنے والے افراد اُن ایڈیشنز کے مالک ہونے کا خواب دیکھ سکتے ہیں جن میں سپر مین یا اسپائیڈر مین پہلی بار ظاہر ہوئے تھے، جب کہ دوسرے لوگوں کے نزدیک ان میں کوئی خاص قدر نہیں۔

یہی بات لاگت کے بارے میں بھی درست ہے۔ یہ بھی معروضی نہیں بلکہ اس بات پر منحصر ہے کہ کوئی فرد کسی چیز کی کیا قدر کرتا ہے۔ مثلاً، ایک شخص نایاب اسپائیڈر مین کامک کے لیے زیادہ قیمت ادا کرنے کو مکمل طور پر جائز سمجھے گا، جب کہ دوسرا شخص اتنی رقم دینے پر تیار نہیں ہوگا۔ یا وسیع تر معنوں میں دیکھیں تو ایک شخص کے لیے پہاڑ کی چوٹی سے منظر دیکھنا اس چڑھائی کی تکلیف کے قابل نہیں ہوگا، جب کہ دوسرا شخص چڑھنے کے عمل کو ہی لطف کا حصہ سمجھے گا۔

آسٹریائی ماہرین کا اصرار ہے کہ ایسی انسانی قدریں اعداد و شمار میں نہیں سمائی جا سکتیں۔ مثال کے طور پر، ہم کسی ایک شخص کی خوشی کو دوسرے کی تکلیف کے ساتھ اوسط نہیں کر سکتے۔ مزید یہ کہ لوگوں کی چیزوں کے بارے میں قدر کی رائے وقت کے ساتھ بدلتی رہتی ہے۔ نئی ٹیکنالوجیز زیادہ تسکین فراہم کر سکتی ہیں، جس کے نتیجے میں لوگ پرانے مصنوعات کو چھوڑ دیتے ہیں۔ کسی مشہور شخصیت کی تائید یا کسی ذہین مارکیٹنگ مہم کے باعث لوگ کسی شے کی قدر پہلے سے زیادہ سمجھنے لگتے ہیں۔ کپڑوں، بالوں کے انداز، موسیقی، خوراک، گاڑیوں، پالتو جانوروں اور دیگر چیزوں کے رجحانات آتے، جاتے اور بعض اوقات واپس آ جاتے ہیں۔ معاشی زندگی حرکی (dynamic) ہے۔

اسی لیے آسٹریائی ماہرین کے مطابق، کینزی نوعیت کے مجموعی اعداد و شمار اور نیو کلاسیکی ریاضیاتی ماڈلز دراصل اُن تمام چیزوں کو چھپا دیتے ہیں جن سے معاشیات کا تعلق ہے یعنی انسانی قدروں کی تنوع، انتخاب کے وسیع اور متغیر امکانات، انفرادی فیصلوں کے اثرات اور باہمی تعاملات کی پیچیدگی اور بہت کچھ۔ ان کے نزدیک، اس کی بجائے، اقتصادی تجزیے کو یہ سمجھنے پر توجہ دینی چاہیے کہ افراد فیصلے کیسے کرتے ہیں، اور ان فیصلوں کی تشکیل میں معاشی عوامل کا کردار کیا ہے۔

وقت، غیر یقینی اور لاعلمی

معاشی عمل نہ صرف حرکی ہوتا ہے بلکہ اُس کے مکمل ہونے میں لگنے والا وقت، اس سے وابستہ خطرات، اور یہ غیر یقینی کہ نتائج کیا ہوں گے، یہ تمام عوامل اس بات پر اثر انداز ہوتے ہیں کہ لوگ اپنا سرمایہ یا وسائل کس طرح خرچ یا سرمایہ کاری کرتے ہیں اور بالآخر اس کے نتیجے میں کون سے معاشی نتائج سامنے آتے ہیں۔

نیو کلاسیکی معاشیات میں اور آج کل کے زیادہ تر نصابی کتب میں، وقت کو یا تو ایک غیر متعلقہ عنصر سمجھا جاتا ہے یا اسے نتائج پر بہت کم یا کوئی اثر نہ رکھنے والا مانا جاتا ہے۔ لیکن آسٹریائی ماہرینِ معاشیات کے نزدیک وقت انسانی فیصلہ سازی میں ایک بنیادی عنصر ہے، اور معاشی نتائج کی تشکیل میں اس کا بہت گہرا اثر ہوتا ہے۔

ناقص معلومات

آسٹریائی ماہرین کے مطابق وقت اس لیے فیصلہ کن حیثیت رکھتا ہے کہ افراد اپنے فیصلے اور منصوبے ایک ایسے مستقبل کے تناظر میں بناتے ہیں جو غیر یقینی ہوتا ہے، اور ایک ایسے حال میں رہتے ہیں جسے وہ مکمل طور پر نہیں جانتے۔ ہم یہ سمجھ سکتے ہیں کہ ہم اپنی معاشی حالت کو اچھی طرح جانتے ہیں، لیکن حقیقت میں کوئی بھی شخص اُن بے شمار عوامل کو نہیں جان سکتا جنہوں نے اُس حالت کو تشکیل دیا ہے یا جو آئندہ اُسے متاثر کریں گے۔ اربوں انسان، ہر وقت اپنی ترجیحات، اندازوں، اور فیصلوں کے مطابق عمل کر رہے ہیں، اس لیے معاشی زندگی اتنی پیچیدہ ہے کہ اسے مکمل طور پر سمجھنا ناممکن ہے۔ اور مستقبل کے واقعات کے نتائج کی درست پیشگوئی کرنا اور یہ جاننا کہ ہمارے کسی فیصلے کے اثرات کیا ہوں گے تو اور بھی زیادہ ناممکن ہے۔

اسی لیے لوگ اپنے فیصلے موجودہ حالات کے بارے میں نامکمل معلومات اور مستقبل کے بارے میں اپنی ذاتی اور موضوعی توقعات کی بنیاد پر کرتے ہیں۔ چنانچہ، یہ کوئی حیرت کی بات نہیں کہ وہ اکثر غلطیاں کرتے ہیں۔ مثلاً، کوئی تاجر عوام کی کسی مخصوص چیز یا خدمت کی مانگ کو زیادہ سمجھ سکتا ہے، اور یوں ایک ایسا کاروبار شروع کرنے میں وسائل ضائع کر دیتا ہے جو مطلوبہ گاہک حاصل کرنے میں ناکام رہتا ہے۔ یا وہ مستقبل میں ٹیکسوں کے

اضافے کا اندازہ لگانے میں ناکام ہو سکتا ہے جو اس کے کاروبار کی بقا کو متاثر کرے گا۔ یا کوئی حریف اچانک کوئی بہتر مصنوع (product) متعارف کرا سکتا ہے۔ یا کسی لازمی خام مال کی قیمت کسی وجہ سے اچانک بڑھ سکتی ہے۔ اور ایسی بے شمار دوسری صورتیں ممکن ہیں۔

موجودہ اور مستقبل کے حالات کے بارے میں نامکمل معلومات لوگوں کو ناگزیر طور پر غلطیوں کی طرف لے جاتی ہیں، جو نقصان کا باعث بن سکتی ہیں اور بعض اوقات انہیں اپنا کاروبار بند کرنے یا سرمایہ کاری ضائع کرنے پر مجبور کر دیتی ہیں۔ یہاں تک کہ اگر ان کی پیشگوئیاں عمومی طور پر درست بھی ہوں، تب بھی انہیں حالات کے مطابق اپنی حکمتِ عملی میں مسلسل تبدیلیاں لانی پڑتی ہیں۔ یہ نیو کلاسیکی معاشیات کے کسی نصابی کتاب کی طرز کی ہموار اور خودکار طریقے سے توازن کی طرف پیش رفت نہیں ہے، بلکہ آزمائش اور (ناگزیر لیکن اکثر مہنگی) غلطی کا ایک ٹھوکر کھانے والا عمل ہے۔

وقت اور سرمایہ جاتی ڈھانچے کی اہمیت

آسٹریائی ماہرین پیداوار کو ایک ایسے عمل کے طور پر دیکھتے ہیں جو مختلف مدتوں پر مشتمل ایک جال کی طرح ہوتا ہے۔ ان کے نزدیک پیداوار میں استعمال ہونے والے مختلف سرمایہ جاتی سامان ایک پیچیدہ سرمایہ جاتی ڈھانچے کا حصہ ہیں، جنہیں باہمی ہم آہنگی کے ساتھ کام کرنا ہوتا ہے تاکہ حتمی مصنوعات تیار ہو سکیں۔ جتنا زیادہ وقت اور جتنے زیادہ مراحل کسی پیداواری عمل میں شامل ہوں، آسٹریائی ماہرین کے مطابق، اتنی ہی زیادہ وہ پیداوار غیر یقینی حالات اور تبدیلیوں سے متاثر ہوگی، اور غلطیوں یا غلط اندازوں کے امکانات بھی اتنے ہی بڑھ جائیں گے۔

مثال کے طور پر، ایک سادہ سی چیز جیسے روٹی کا ایک ٹکڑا بھی پیشگی منصوبہ بندی کا تقاضا کرتا ہے۔ زمین کو ہل چلانے کے لیے تیار کرنا پڑتا ہے، لیکن ہل تیار کرنے کے لیے سب سے پہلے لوہے کی کان سے دھات نکال کر اسے پگھلانا اور ڈھالنا پڑتا ہے۔ وہ ہل چلانے کے لیے ٹریکٹر تیار کرنے ہوتے ہیں اور ان ٹریکٹروں کی تیاری کے

لیے جن مشین ٹولز کی ضرورت ہوتی ہے، وہ بھی خود تیار کیے جانے چاہییں۔ اور یہ سب اس سے پہلے کہ ایک بیج بھی بویا جائے۔ بعد میں، اناج کو کاٹنا اور جھاڑنا ہوتا ہے، جن کے لیے مزید مشینوں کی ضرورت ہوتی ہے، اور پھر اناج کو چکیوں میں پیس کر بھٹیوں میں پکایا جاتا ہے اور یہ تمام آلات بھی پہلے سے تیار کیے جانے لازمی ہوتے ہیں۔ اس طرح، روٹی جیسے ایک سادہ سے معلوم ہونے والے چیز کی "بالواسطہ پیداوار" ایک طویل سلسلے پر مشتمل ہوتی ہے، جیسے کا سرمایہ جاتی سامان کی ایک زنجیر، پھر ان سامان کو پیدا کرنے والے سامان، اور اسی طرح آگے، یعنی بلند تر درجے کے سرمایہ جاتی سامان کا ایک جال، جن سب کا ایک ساتھ درست انداز میں کام کرنا ضروری ہے۔ مگر یہ نازک نظام بہت آسانی سے بگڑ سکتا ہے۔

تجارتی چکر کا نظریہ

ہایئک (Hayek) اور میزز (Mises) نے وقت اور سرمایہ کے نظریے کو مزید آگے بڑھاتے ہوئے ایک منفرد آسٹریائی نظریہ تجارتی چکر (Austrian theory of the trade cycle) پیش کیا۔ تجارتی چکر سے مراد کاروباری سرگرمیوں کے اتار چڑھاؤ ہیں، جو اُس دور میں خاص طور پر نمایاں تھے، مثلاً 1870 کی دہائی کی کساد بازاری، 1880 کی دہائی کی بحالی، 1890 کی دہائی میں دوبارہ گراوٹ، 1900 کی دہائی میں بہتری، پھر جلد ہی ایک اور سکڑاؤ، پھر 1920 کی دہائی کا معاشی جوش و خروش، اور بالآخر 1930 کی دہائی کا عظیم معاشی بحران۔ نیو کلاسیکی ماہرینِ معاشیات، جو سمجھتے تھے کہ منڈیاں فطری طور پر توازن کی طرف مائل ہوتی ہیں، ان چکروں کی وضاحت نہیں کر پاتے تھے، اور اکثر انہیں بیرونی عوامل سے منسوب کرتے تھے، جبکہ کینز ان کا سبب سرمایہ کاروں کے اجتماعی گھبراہٹ والے رویے کو قرار دیتے تھے۔

ہایئک اور میزز نے، تاہم، یہ ثابت کیا کہ یہ تجارتی چکر دراصل حکومتی مرکزی بینکوں کی ناقص مالیاتی اور قرضہ جاتی پالیسیوں کے نتیجے میں پیدا ہوتے ہیں، جو پیداوار کے نازک اور وقت پر منحصر ڈھانچے کو بگاڑ دیتے ہیں۔ انہوں نے وضاحت کی کہ جب حکام معاشی سرگرمیوں کو تیز کرنا چاہتے ہیں تو وہ شرحِ سود کو منڈی کی قدرتی

سطح سے نیچے مقرر کر دیتے ہیں۔ کم شرحِ سود کے باعث پیداکنندگان زیادہ سرمایہ کاری اور توسیع کے لیے قرض لیتے ہیں۔ اسی طرح، صارفین بھی زیادہ قرض لینے لگتے ہیں تاکہ بڑی اور عیش و عشرت والی خریداریوں جیسے گھر، گاڑیاں یا تعطیلات پر خرچ کر سکیں۔

لیکن جب شرحِ سود منڈی کی قدرتی سطح سے کم رکھی جاتی ہے تو بچت اور قرض کا توازن بگڑ جاتا ہے۔ چونکہ قرضہ لینا سستا ہو جاتا ہے، قرض لینے کا رجحان بڑھ جاتا ہے، جبکہ بچت پر منافع کم ہونے کے باعث لوگ بچت کرنے سے ہچکچاتے ہیں۔ جلد ہی ایسا ہوتا ہے کہ کاروباروں کی قرض لینے کی ضرورت بینکوں (اور دیگر مالیاتی اداروں) میں جمع ہونے والی بچت سے زیادہ ہو جاتی ہے۔ جب قرض کے لیے طلب اس کی فراہمی سے بڑھ جاتی ہے، تو بینک قرضوں میں کمی کرنے پر مجبور ہو جاتے ہیں۔ بعض اوقات وہ قرض دہندگان سے وقت سے پہلے ہی رقم واپس کرنے کا مطالبہ بھی کر دیتے ہیں۔

کاروبار اس وقت تک سرمایہ کاری کے ایسے منصوبوں مثلاً نئی فیکٹریوں، مشینری، یا ملازمین کی بھرتی اور تربیت میں الجھ چکے ہوتے ہیں جو ابھی مکمل نہیں ہوئے ہوتے اور اب انہیں مزید سرمایہ نہیں مل پاتا۔ نتیجتاً منصوبے ترک کرنے پڑتے ہیں، مزدور بے روزگار ہو جاتے ہیں، اور مالی، سماجی، اور انفرادی طور پر بھاری نقصان برداشت کرنا پڑتا ہے۔ حالات کے مستحکم ہونے سے پہلے تکلیف دہ از سرِ نو ایڈجسٹمنٹ ناگزیر ہو جاتی ہے۔ بالآخر، حکام کی پیداوار بڑھانے کی کوششوں کا خالص نتیجہ صرف ایک عارضی بلبلہ ثابت ہوتا ہے، ایک وقتی مصنوعی ترقی، جو بعد میں ایک حقیقی اور مہنگی کساد بازاری/مندی (slump) میں تبدیل ہو جاتی ہے۔

مداخلت پسندی پر شکوک و شبہات

منڈیوں کی ہم آہنگ کرنے والی طاقت

تجارتی چکروں، وقت اور سرمایہ کے نظریے، اعداد و شمار کے بے جا انضمام کی غلطیوں، موضوعیت اور انسانی علم کے ناقابلِ فرار حدود، یہ سب عوامل آسٹریائی ماہرینِ معاشیات کو مداخلت پسندوں اور منصوبہ سازوں کی خواہشات اور دعووں کے بارے میں شکوک میں مبتلا کرتے ہیں۔ ان کا ماننا ہے کہ ایسی سرگرمیاں قیمتوں کے اشاروں اور ترغیبات کو بگاڑ دیتی ہیں اور یوں فائدے کے بجائے نقصان پہنچاتی ہیں۔ ان کے مطابق، حکومتوں کو چاہیے کہ وہ صرف ایسے حالات پیدا کریں جن میں منڈیاں مؤثر طریقے سے کام کر سکیں، جیسے کہ مستحکم مالیاتی پالیسی، کم ٹیکس، اور کھلی مسابقت اور اس کے بعد آزاد منڈیوں کو اپنا کام کرنے دیں، یعنی مختلف افراد کے اقتصادی منصوبوں، ترجیحات، فیصلوں اور انتخاب کو ہم آہنگ کرنے کا کام۔

آسٹریائی ماہرین کا اصرار ہے کہ منڈیاں معاشی سرگرمیوں کو ہم آہنگ کرنے میں حیرت انگیز حد تک مؤثر ہیں۔ قیمتیں وہ اشارے ہیں جو منڈی کے شرکاء تک اشیا اور خدمات کی قلت یا فراوانی کی نسبت کو پہنچاتی ہیں، اور ان میں لوگوں کی بکھری ہوئی معلومات کی ایک بہت بڑی مقدار سمٹ آتی ہے۔ یہی اشارے سرمایہ کاروں، پیدا کنندگان، مزدوروں اور صارفین کو یہ سمجھنے میں مدد دیتے ہیں کہ ان کا وقت، توانائی، محنت، اور وسائل کہاں بہتر استعمال ہو سکتے ہیں تاکہ زیادہ سے زیادہ قدر پیدا ہو، اور یوں مختلف افراد کے منصوبے ایک دوسرے سے ہم آہنگ اور مربوط ہو سکیں۔

تبادلے کا علم

انہی وجوہات کی بنا پر آسٹریائی ماہرین سمجھتے ہیں کہ "معیشت" کو اس طرح بیان کرنا غلط ہے جیسے یہ کوئی مشین ہو جس کا کوئی واحد مقصد ہو۔ ان کے نزدیک منڈیاں خود بخود ارتقا پذیر ہوتی ہیں کیونکہ وہ لاکھوں، کروڑوں

بلکہ اربوں مختلف افراد کے اعمال کو ہم آہنگ کرتی ہیں، ایسے افراد جو ہر ایک اپنی منفرد قدروں، امنگوں، اور مقاصد کے ساتھ عمل کرتے ہیں۔ اور یہ ہم آہنگی کسی مرکزی اتھارٹی کے بغیر محض اس خودکار عمل سے ممکن ہوتی ہے جس میں لوگ ایک دوسرے کے اعمال کے مطابق اپنے منصوبے ایڈجسٹ کرتے ہیں۔

آسٹریائی ماہرین کے بقول، اس سارے عمل کے لیے "معیشت" (اکانومی) سے بہتر لفظ "کٹیلیکسی" (catallaxy) ہے۔ یہ لفظ یونانی زبان کے "تبادلے" (exchange) کے معنی سے نکلا ہے اور اسے میزز نے مقبول بنایا، حالانکہ اسے سب سے پہلے بہت پہلے وضع کیا گیا تھا۔ تبادلے کے اس علم اور اس بات کے مطالعے کو کہ منڈیاں تبادلے کی سرگرمیوں کو کس طرح مربوط کرتی ہیں، آسٹریائی ماہرین نے "کٹیلیکٹکس" (catallactics) کہا۔ وہ ان اصطلاحات کو "معیشت" پر ترجیح دیتے ہیں کیونکہ "معیشت" یہ تاثر دیتی ہے جیسے معاشی زندگی کسی مشترکہ مقصد کے لیے بنائی گئی مشین ہو، جبکہ درحقیقت ایسا نہیں ہے۔

پریکسیالوجی (Praxeology)

آسٹریائی معیشت میں ایک مضبوط روایت، جسے میزز نے اپنی مشہور کتاب Human Action (1949) میں عام کیا، یہ ہے کہ معاشی زندگی کے بارے میں زیادہ تر (اور ممکنہ طور پر تمام) اہم حقائق ریاضی کی طرح بدیہی اصولوں (self-evident axioms) سے اخذ کیے جا سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اپنے اور دوسروں کے تجربے سے یہ بات بدیہی ہے کہ انسانوں کے پاس خواہشات اور مقاصد ہوتے ہیں۔ اور ان مقاصد کو حاصل کرنے کے لیے وہ مختلف ذرائع استعمال کرتے ہیں۔ مثلاً وہ خود اور اپنے اہلِ خانہ کو خوراک مہیا کرنا چاہتے ہیں، اور اس مقصد کے حصول کے لیے وہ یا تو خود فصلیں اگانے کا طریقہ اپناتے ہیں، یا آج کے دور میں زیادہ امکان یہ ہے، وہ کوئی ملازمت کرتے ہیں جس سے حاصل شدہ آمدنی سے وہ دوسروں کی اگائی ہوئی فصلیں خرید سکیں۔ میزز نے اس مقصد پر مبنی انسانی عمل کے مطالعے کو پریکسیالوجی (Praxeology) کا نام دیا۔

تنقیداور جوابات

مرکزی یا روایتی ماہرینِ معاشیات کا شکوہ ہے کہ آسٹریائی مکتبِ فکر کا طریقہ کار حد سے زیادہ تجریدی اور قیاسی ہے، جو ایسے اندرونی احساسات پر مبنی ہے جنہیں سائنسی طور پر نہ تو ناپا جا سکتا ہے اور نہ ہی تجرباتی طور پر جانچا جا سکتا ہے۔ اس لیے، ناقدین کے مطابق، یہ طریقہ اہم معاشی مسائل، جیسے کساد بازاری (downturns) کے وقت اور شدت کے سائنسی مطالعے کے لیے بے کار ہو جاتا ہے۔ ناقدین یہ بھی کہتے ہیں کہ چونکہ آسٹریائی ماہرین انفرادی عمل پر زیادہ توجہ دیتے ہیں، اس لیے وہ ان اہم مجموعی معاشی رجحانات (میکرو اکنامک ٹرینڈز) کو نظرانداز کر دیتے ہیں یا بعض اوقات رد کر دیتے ہیں جن پر کینیشیائی (Keynesian) اور نیو کلاسیکی (Neoclassical) ماہرین زور دیتے ہیں، جیسے روزگار اور افراطِ زر۔ مزید یہ کہ اگرچہ آسٹریائی مکتبِ فکر کا موضوعی قدر پر زور معاشیات میں اثرانداز رہا ہے، تاہم بہت سے ماہرین کے نزدیک یہ تنہا اس بات کی مکمل وضاحت نہیں کر سکتا کہ منڈیاں کس طرح کام کرتی ہیں کیونکہ اس کے لیے کہیں زیادہ عوامل کا وسیع تجزیہ درکار ہے۔

ناقدین یہ بھی نشاندہی کرتے ہیں کہ آسٹریائی ماہرینِ معاشیات اکثر ریاضیاتی ماڈلنگ کو مسترد کر دیتے ہیں، جس کی وجہ سے (ان کے مطابق) ان کی تحقیق کم مضبوط اور پالیسی تجزیے کے لیے کم کارآمد ہو جاتی ہے، کیونکہ وہ خود کو ان مفید تجزیاتی اوزاروں سے محروم کر لیتے ہیں جو پالیسی سازی میں مددگار ثابت ہو سکتے ہیں۔ مزید برآں، چونکہ آسٹریائی ماہرین عام طور پر حکومتی مداخلت کو کم سے کم رکھنے کے حامی ہیں، ناقدین کا کہنا ہے کہ ان کے پاس آمدنی کی عدم مساوات یا بیرونی اثرات مثلاً آلودگی جیسے اہم مسائل پر کچھ خاص کہنے کے لیے نہیں ہوتا، جن میں حکومتی کردار ناگزیر سمجھا جاتا ہے۔

اپنے دفاع میں آسٹریائی ماہرین خود اس بات کو تسلیم کرتے ہیں کہ قیاسی طریقے کی کچھ حدود موجود ہیں۔ مثلاً فریڈرک ہائیک کا کہنا تھا کہ صرف اس چیز کا مطالعہ کافی نہیں کہ انہوں نے "انتخاب کی خالص منطق" (pure logic of choice) کہا، بلکہ اس کے ساتھ ہمیں وہ حالات بھی سمجھنے کی ضرورت

ہے جن میں فیصلے کیے جاتے ہیں جیسے قوانین، سیاسی ڈھانچے، سماجی رسم ورواج، اور جائیداد کے حقوق کیونکہ افراد انہی حدود میں رہ کر اپنے فیصلے کرتے ہیں۔

مرکزی دھارے کے ناقدین کے لیے بری خبر یہ ہے کہ چاہے معاشیات کو ایک حقیقی سائنسی علم سمجھا جائے، پھر بھی اس کی پیچیدگیوں کے باعث یہ ایک فطری طور پر غیر دقیق سائنس ہے۔ اس کی مثال سمندری لہریں ہیں، جو کشش ثقل کی قوتوں کے نتیجے میں پیشگوئی کے قابل ہیں، مگر کوئی کشتی جزر کے وقت روانہ ہو سکتی ہے یا نہیں، یہ بات بندرگاہ کے ڈیزائن پر منحصر ہے۔ اسی طرح، لوگوں کے معاشی فیصلے بھی ان ادارہ جاتی ڈھانچوں سے محدود ہوتے ہیں جن میں وہ عمل کرتے ہیں۔ اور جس طرح سمندری لہریں یہ طے کرتی ہیں کہ کوئی سیاح تیرنے جائے گا یا خشکی پر ہی رہے گا، اسی طرح حالات وسیاق بھی لوگوں کے معاشی فیصلوں کو متاثر کرتے ہیں۔ لیکن پھر بھی، مختلف افراد مختلف فیصلے کرتے ہیں۔ ہم یہ پیشگوئی نہیں کر سکتے کہ وہ بالکل کیا کریں گے کیونکہ انسان ایک پیچیدہ اور غیر متوقع مخلوق ہے۔

آسٹریائی نظریات کے ثمرات

زیادہ تر ماہرینِ معاشیات یہ سمجھتے ہیں کہ ان کا کام مستقبل کے معاشی واقعات کی پیشگوئی کرنا اور انہیں اپنی مرضی کے مطابق تشکیل دینا ہے۔ آسٹریائی ماہرین نے جب اس امکان ہی کو رد کر دیا تو وہ مرکزی دھارے سے الگ ہو گئے۔ تاہم، ان کے کئی بنیادی خیالات، جیسے انفرادی انتخاب کی اہمیت، حکومت کے کردار کے بارے میں ان کا شک اور غیر مرکزی منڈیوں پر ان کا یقین، آج بھی وسیع پیمانے پر اثر انداز ہیں۔

مثلاً ایک پیچیدہ دنیا میں، جہاں عالمی سپلائی چینز اور منڈیاں باہم جڑی ہوئی ہیں، حکومتیں بظاہر ان غیر مرکزی نظاموں کو قابو کرنے میں ناکام دکھائی دیتی ہیں، جو ان کے بغیر ہی بخوبی کام کرتے رہتے ہیں۔ دوسری جانب، حکومتی مداخلتیں شاذونادر ہی وہ نتائج دیتی ہیں جن کا وعدہ کیا جاتا ہے۔ تجزیہ کار اب بڑھتی ہوئی تعداد میں قوانین، ٹیکسوں، معاشی تحریکی منصوبوں اور دیگر پالیسیوں کے فوائد پر سوال اٹھا رہے ہیں۔ اسی طرح کرپٹو

منڈیوں کا عروج عوام کے اس عدم اعتماد کو ظاہر کرتا ہے جو وہ مرکزی بینکوں اور مستحکم کرنسی فراہم کرنے کی ان کی صلاحیت کے بارے میں رکھتے ہیں۔

یہ تمام نکات دراصل آسٹریائی مکتبِ فکر کے موضوعات ہیں۔ حالیہ برسوں میں محققین نے آسٹریائی فکر کے دائرۂ اثر کو مزید وسیع کر دیا ہے۔ مثال کے طور پر، انہوں نے کاروباری سرگرمی کے کردار و اہمیت، مسابقت کی متحرک نوعیت، اور خطرے، غیر یقینی صورتِ حال، وقت، اداروں، اخلاقیات، محرکات اور محدود علم کے معاشی فیصلوں پر اثرات کا مطالعہ کیا ہے، یہ سب وہ پہلو ہیں جنہیں روایتی نصابی کتابیں اکثر نظرانداز کرتی ہیں، مگر جو معاشی زندگی کو سمجھنے کے لیے نہایت اہم ہیں۔

یہ بھی یاد رکھنے کی بات ہے کہ مینگر کا موضوعیت اور حاشیائی تجزیہ جلد ہی مرکزی معاشیات کا لازمی حصہ بن گیا تھا۔ اور کئی دہائیوں تک نظرانداز رہنے کے بعد، آسٹریائی مکتبِ فکر کے دوسرے نظریات اور اصول اب رفتہ رفتہ جدید معاشی فکر میں دوبارہ ضم کیے جا رہے ہیں۔

9

عوامی انتخاب کا مکتبہ فکر

(PUBLIC CHOICE SCHOOL)

عوامی انتخاب کا مکتب فکر نیو کلاسیکل اور نئو کینز یائی (Neo-Keynesian) نظریات سے ایک اور نمایاں انحراف کی نمائندگی کرتا ہے۔ پبلک چوائس کے ماہرین کے نزدیک حکومتیں کوئی فرشتہ صفت اور خیر خواہ عوامی خادم نہیں ہوتیں جن پر یہ بھروسہ کیا جاسکے کہ وہ معیشت میں عقلمندانہ اور غیر جانب دارانہ مداخلت کریں گی۔ وہ بھی ذاتی مفاد کی بنیاد پر کام کرتی ہیں، بالکل اسی طرح جیسے دیگر معاشی کردار۔ سیاست دان شہرت اور ووٹوں کے پیچھے بھاگتے ہیں، بیوروکریٹس اختیار اور بجٹ کے متلاشی ہوتے ہیں، اور بااثر مفاداتی گروہ اپنے فائدے کو عوامی مفاد پر ترجیح دیتے ہیں۔

چنانچہ، وہ ماہرینِ معاشیات جو یہ سمجھتے ہیں کہ ان کی پیش کردہ پالیسیاں سیاسی نظام کے ذریعے مخلصانہ طور پر نافذ کی جائیں گی، ضرورت سے زیادہ خوش فہم ہیں۔ اکثر اوقات سرکاری مداخلت صورتِ حال کو بہتر کرنے کے بجائے مزید خراب کر دیتی ہے۔

پبلک چوائس اسکول ایسے نتائج پر پہنچنے کے لیے وہی تجزیاتی اوزار استعمال کرتا ہے جن سے ماہرینِ معاشیات معاشی فیصلوں کا مطالعہ کرتے ہیں، مثلاً لاگت، فائدہ، منافع، نقصان، ذاتی مفاد وغیرہ۔ لیکن انہیں سیاسی فیصلوں پر لاگو کرتے ہیں۔ یہ نتائج ان لوگوں کے لیے پریشان کن ہیں جو حکومتوں کو معقول اور غیر جانب دار سمجھتے

ہیں۔اسی لیے پبلک چوائس کے ماہرین آئینی سطح پر سخت پابندیوں کے حامی ہیں تاکہ سیاسی خود غرضی پر قابو پایا جاسکے۔

آغاز

نئوکینز یائی ماہرین کو اس بات پر بڑا اعتماد تھا کہ اگر حکومتیں ان کے ساتھ شریکِ کار بن جائیں تو وہ معاشی چکروں کو ہموار کر کے، ترقی کو مستحکم بنا کر، اور سماجی فلاح میں اضافہ کر کے معیشتوں کو بخوبی منظم کر سکتے ہیں۔ لیکن دیگر ماہرینِ معاشیات، جو آگے چل کر پبلک چوائس اسکول کی شکل میں سامنے آئے، نے ان مفروضات پر سوال اٹھایا۔ان کا خیال تھا کہ حکومتوں پر یہ بھروسہ نہیں کیا جاسکتا کہ وہ غیر جانبداری اور کارکردگی کے ساتھ کام کریں گی؛اس لیے ان کی مداخلت اکثر ناکافی یا نقصان دہ ثابت ہو سکتی ہے۔

دلچسپ بات یہ ہے کہ، جیسا کہ اوپر ذکر ہوا، انہوں نے یہ نتیجہ خود معاشی تجزیے کے انہی اصولوں کو پالیسی سازی کے عمل پر لاگو کر کے حاصل کیا، جس سے حکومتی عمل کے نظامی نقائص بے نقاب ہوئے۔ ماہرینِ معاشیات نے جب مارکیٹ کی ناکامی کو حکومتی مداخلت کا جواز بنایا، تو وہ یہ بھول گئے کہ حکومتی ناکامی بھی ایک حقیقت ہے۔

پبلک چوائس اسکول کی بنیاد 1940 کی دہائی میں رکھی گئی تھی، مگر اسے 1960 اور 1970 کی دہائیوں میں شہرت ملی، یہ وہ دور تھا جب حکومتوں کا دائرہ کار تیزی سے پھیل رہا تھا۔اس مکتبِ فکر نے 1980 کی دہائی میں سیاست دانوں پر گہرا اثر ڈالا اور آج بھی اس کی اہمیت برقرار ہے۔

اس نظریے کی ایک نمایاں مثال جیمز بکینن (James Buchanan) اور رچرڈ ویگنر (Richard Wagner) کی 1977 میں شائع ہونے والی کتاب "Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes" ہے۔ان کے مطابق نئوکینزیائی نظریات نقصان دہ ثابت ہوئے کیونکہ سیاست دان اور افسران ناگزیر طور پر ان پالیسیوں کو بگاڑ دیتے ہیں۔ مثلاً سیاست دان توجہ

ان اقدامات پر مرکوز کرتے ہیں جو ووٹ بڑھانے والے معاشی ابھار پیدا کریں، بجائے اس کے کہ وہ حد سے زیادہ توسیع کو روکیں یا بجٹ کو متوازن رکھیں۔ نتیجتاً خسارے پر مبنی اخراجات معمول بن جاتے ہیں، مالیاتی نظم و ضبط ختم ہو جاتا ہے، اور قرض بڑھتا ہی چلا جاتا ہے۔ انجام وہ ہوتا ہے جو نیو کینز یائی ماہرین کی "باریک تنظیم" (فائن ٹیوننگ) کی خواہش سے کوسوں دور ہوتا ہے اور بڑھتا ہوا قرض مستقبل کے لیے مزید مسائل کا پیش خیمہ بن جاتا ہے۔

سیاسی "مارکیٹ" کی انفرادیت

پبلک چوائس اسکول اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ سیاسی عمل کے ذریعے کیے جانے والے فیصلے دو اہم پہلوؤں سے مارکیٹ میں کیے جانے والے فیصلوں سے مختلف ہوتے ہیں۔

سب سے پہلے، مارکیٹ میں جب کوئی شخص کسی چیز کے لیے ادائیگی کرتا ہے (مثلاً جوتے مرمت کروانے کے لیے)، تو وہ اس کا مکمل فائدہ بھی خود حاصل کرتا ہے (یعنی قابلِ استعمال جوتے)۔ لیکن سیاسی (یا جمہوری) عمل میں ایسا نہیں ہوتا۔ وہاں وہ لوگ جو اخراجات برداشت کرتے ہیں، ہمیشہ وہ نہیں ہوتے جو فوائد حاصل کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر اگر حکومت ایک نیا ہوائی اڈہ تعمیر کرنے کا فیصلہ کرتی ہے تو اس سے زیادہ تر فائدہ کثرت سے سفر کرنے والے ہوائی مسافروں کو ہو گا، جبکہ عام عوام جن میں وہ لوگ بھی شامل ہیں جو کبھی سفر نہیں کرتے زیادہ ٹیکس ادا کریں گے، اور وہ لوگ جو نئے ہوائی اڈے کے قریب رہتے ہیں، طیاروں کے شور اور مقامی ٹریفک کے ازدحام جیسے مسائل کا سامنا کریں گے۔

اگر انسان اپنے ذاتی مفاد میں عقلمندی سے کام لیتے ہیں، جیسا کہ ماہرینِ معاشیات کا کہنا ہے، تو فوائد اور اخراجات کے درمیان یہ فرق اس بات کی طرف اشارہ کرتا ہے کہ ووٹر منطقی طور پر اُن پالیسیوں کے حق میں ووٹ دیں گے جو اُنہیں فائدہ پہنچائیں، چاہے اس کا بوجھ دوسروں پر کیوں نہ پڑے۔ اسی طرح، سیاست دان بھی عقلمندی

سے اُن قوانین کی تائید کریں گے جو اُن کے حامیوں کو فائدہ پہنچائیں، مگر اُن کے مخالفین کے حامیوں پر اخراجات ڈال دیں۔

دوسرا فرق یہ ہے کہ تجارتی منڈی میں ہمارے کیے گئے انتخاب کسی اور پر زبردستی لاگو نہیں ہوتے۔ اگر آپ سرخ جوتے خریدتے ہیں تو اس سے کسی اور کو کالے، بھورے یا نیلے جوتے خریدنے سے کوئی نہیں روک سکتا۔ لیکن جمہوری عمل کے ذریعے کیے گئے فیصلے دوسروں پر نافذ ہو جاتے ہیں۔ اگر اکثریت فوجی اخراجات کو دوگنا کرنے کا فیصلہ کرے، تو امن پسند افراد کو بھی، چاہے وہ رضامند نہ ہوں اس کے اخراجات میں حصہ ڈالنا پڑے گا۔

چنانچہ، سیاسی "مارکیٹ" میں ہر فرد کا انتخاب دوسروں کی فلاح و بہبود پر اثرانداز ہوتا ہے۔ اکثریت اپنے فیصلے اور ان کے اخراجات اقلیت پر مسلط کر سکتی ہے۔ انتہائی صورت میں، اگر 50 فیصد پلس ایک ووٹر کسی فیصلے کے حق میں ہوں، تو وہ باقی 50 فیصد مائنس ایک ووٹر پر اپنی مرضی تھوپ سکتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ سیاسی مباحث اکثر شدید گرما گرمی کا شکار ہو جاتے ہیں۔

سیاسی نظام میں ذاتی مفاد

اگر سیاست میں شامل تمام افراد واقعی عوامی فلاح و بہبود کو مقدم رکھتے، تو سیاسی عمل شاید اتنا گرما گرم نہ ہوتا۔ لیکن پبلک چوائس کے ماہرین کے مطابق پالیسی سازی کے عمل کا ہر مرحلہ ذاتی مفادات سے مسخ ہو جاتا ہے، جس کے نتیجے میں ایسے فیصلے کیے جاتے ہیں جو ہمیشہ بہترین، عقلی یا اجتماعی مفاد میں نہیں ہوتے۔

ووٹروں کا ذاتی مفاد اور لاعلمی

انتخابات کو عموماً عوامی رائے کے امتحان اور عوامی مفاد کے پیمانے کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ افراد کی رائیں مختلف ہوتی ہیں اور کوئی ایک "عوامی مفاد" وجود نہیں رکھتا، صرف مختلف اور اکثر متضاد

مفادات ہوتے ہیں۔ اس لیے فطری طور پر توقع کی جاسکتی ہے کہ ووٹر ایسے امیدواروں اور پالیسیوں کے حق میں ووٹ دیں گے جنہیں وہ اپنے ذاتی فائدے کے لیے بہتر سمجھتے ہیں، چاہے اس سے دوسروں کو نقصان ہی کیوں نہ ہو۔ یہ کوئی ایسا عمل نہیں جو خود بخود سماجی فلاح کو زیادہ سے زیادہ بنائے۔

انتخابی نظام کی ساخت بھی نہایت اہمیت رکھتی ہے۔ مثال کے طور پر، امریکہ جیسے ممالک میں "فرسٹ پاسٹ دی پوسٹ" نظام پرانے اور مضبوط سیاسی جماعتوں کے حق میں کام کرتا ہے، جبکہ یورپی یونین جیسے ممالک میں "ٹرانسفر ایبل ووٹنگ" نظام اقلیتی جماعتوں کو زیادہ مواقع فراہم کرتا ہے۔ لہٰذا انتخابات اقتصادی یا سماجی پالیسیوں کے تعین کا کوئی حتمی یا کامل طریقہ نہیں ہیں؛ ان کے نتائج اور اس کے نتیجے میں اختیار کی جانے والی پالیسیوں کا انحصار بڑی حد تک انتخابی نظام کی نوعیت پر ہوتا ہے۔

ان لوگوں کے لیے بھی ایک اور مسئلہ ہے جو جمہوری عمل پر اعتماد کرتے ہیں کہ یہ درست اقتصادی اور سماجی پالیسیاں فراہم کرے گا۔ یہ یقین اس مفروضے پر قائم ہے کہ ووٹر باخبر ہوتے ہیں اور عقلمندی سے ووٹ دیتے ہیں۔ لیکن حقیقت اس کے برعکس ہے، وہ نہ تو پوری طرح باخبر ہوتے ہیں اور نہ ہی ہمیشہ عقلی طور پر ووٹ دیتے ہیں، اور اس کے کئی اسباب ہیں۔

اول، آپ کا ووٹ عام طور پر اس بات پر کوئی نمایاں اثر نہیں ڈالتا کہ آپ کا پسندیدہ امیدوار جیتے گا یا نہیں؛ آپ کے ووٹ سے نتیجہ بدلنے کے امکانات لاکھوں میں ایک ہوتے ہیں۔ دوم، اکثر اوقات اکثریت ویسے بھی آپ کے امیدوار کو منتخب نہیں کرتی۔ سوم، اگر آپ کا امیدوار جیت بھی جائے، تو ضروری نہیں کہ وہ وہی پالیسی نافذ کرے جو آپ چاہتے تھے۔ اور چہارم، اگر وہ پالیسی واقعی نافذ بھی کر دے، تو آپ کو یہ یقین نہیں ہو سکتا کہ اس سے آپ کو کتنا فائدہ ہوگا اور اس کی اصل لاگت کتنی پڑے گی۔

یہ تمام عوامل اس بات کی وضاحت کرتے ہیں کہ حقیقی دنیا کے ووٹر اس قدر لاعلم کیوں ہوتے ہیں کہ وہ کس کے لیے اور کس چیز کے لیے ووٹ دے رہے ہیں۔ لیکن پبلک چوائس کے ماہرین کے مطابق یہ عقلی لاعلمی (Rational Ignorance) ہے۔ ووٹروں کے لیے اپنی قیمتی وقت اور توانائی کو مختلف اختیارات کی

تحقیق پر صرف کرنا بیکار ہے، کیونکہ اُن کے ووٹ سے نتیجہ بدلنے کا امکان نہایت کم ہے اور اثرات بہر حال غیر یقینی ہیں۔

مزید برآں، امریکی ماہرِ معاشیات برائن کیپلن (Bryan Caplan, 1971) نے اپنی کتاب The Myth of the Rational Voter (2017) میں نشاندہی کی کہ ووٹروں کے فیصلے متعدد نفسیاتی تعصبات سے متاثر ہوتے ہیں۔ وہ نوکریوں کے ضیاع کو ناپسند کرتے ہیں، لہٰذا وہ غیر مؤثر صنعتوں کو بچانے کے لیے سبسڈی کے حق میں ووٹ دیتے ہیں، بجائے اس کے کہ پیداواری صلاحیت بڑھانے والی پالیسیوں کی حمایت کریں۔ وہ غیر ملکیوں کے خلاف تعصب رکھتے ہیں اور انہیں ملکی روزگار کے لیے خطرہ سمجھتے ہیں، اسی لیے وہ آزاد تجارت کے بجائے تجارتی پابندیوں کے حق میں ہوتے ہیں۔ وہ فوری معاشی مسائل پر توجہ دیتے ہیں مگر طویل مدتی بہتری کو نظرانداز کر دیتے ہیں اور وہ منڈیوں کے فوائد کو کم اور سیاسی حلوں کی افادیت کو زیادہ سمجھتے ہیں۔

مرکوز اور منتشر مفادات

عوامی پالیسی کے فیصلوں کے اخراجات اور فوائد نہ صرف مختلف افراد پر پڑتے ہیں بلکہ اکثر فوائد چند مخصوص گروہوں تک محدود ہوتے ہیں، جبکہ اخراجات ایک بڑی آبادی برداشت کرتی ہے۔ یہی بات وضاحت کرتی ہے کہ لابنگ (دباؤ ڈالنے والی سیاست) کیوں اتنی عام ہے، اور کیوں مفاداتی گروہ اپنی تعداد سے کہیں زیادہ اثر و رسوخ حاصل کر لیتے ہیں۔

کاروباری انجمنیں، تجارتی یونینیں اور دیگر لابنگ گروہ اپنے ارکان کے لیے فائدہ مند قوانین حاصل کرنے میں فطری طور پر گہری دلچسپی رکھتے ہیں، خاص طور پر اگر وہ ان کے اخراجات عام عوام پر ڈال سکیں۔ چونکہ ممکنہ فائدہ محدود افراد تک مرکوز ہوتا ہے، اس لیے ان گروہوں کے لیے اپنے ارکان کو منظم کرنا اور مہمات کے لیے

فنڈز اکٹھے کرنا نسبتاً آسان ہوتا ہے۔ ان غیر مستحق مراعات یا فوائد کے حصول کی کوشش کو رینٹ سیکنگ (Rent Seeking) کہا جاتا ہے۔

مثال کے طور پر، ٹماٹر کے کاشتکار اپنے منافع بڑھانے میں واضح مفاد رکھتے ہیں۔ ایک عقلی اقتصادی فریق ہونے کے ناطے، وہ ممکن ہے کہ ٹیکس میں چھوٹ، پیداوار پر سبسڈی، ٹماٹر کی کم از کم قیمتوں یا غیر ملکی ٹماٹروں کے خلاف تجارتی رکاوٹوں کے لیے مہم چلائیں، تاکہ سیاست دانوں کو یہ رعایتیں دینے پر آمادہ کیا جاسکے۔ چونکہ ٹماٹر کاشتکاروں کی تعداد کم ہے، اس لیے انہیں منظم کرنا آسان ہے، اور ممکنہ اضافی منافع انہیں لابنگ پر رقم خرچ کرنے کا جواز فراہم کرتا ہے۔

اس کے برعکس، عام عوام کے مفادات متنوع اور منتشر ہوتے ہیں۔ ٹماٹر ان کی خریداری کی فہرست میں صرف ایک شے ہیں۔ اگر کاشتکار کامیاب ہو جائیں، تو صارفین کو ٹماٹر کے لیے کچھ زیادہ قیمت ادا کرنی پڑے گی اور انتخاب میں کچھ کمی آئے گی، مگر یہ اتنا بڑا مسئلہ نہیں کہ وہ اس کے خلاف منظم ہو سکیں۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ ووٹوں کے خواہشمند سیاست دان پرجوش مفاداتی گروہوں کو عام طور پر ترجیح دیتے ہیں، بجائے اس کے کہ وہ عوام کی "خاموش اکثریت" کے مفادات کا تحفظ کریں۔ لیکن جب ایک کے بعد ایک گروہ کو مراعات دی جاتی ہیں، تو ٹیکس اور ضابطہ جاتی نظام پیچیدہ ہوتے جاتے ہیں، مقابلہ کم ہوتا جاتا ہے، اور عام شہریوں پر بوجھ بڑھتا چلا جاتا ہے۔

ووٹ کا محرک

پبلک چوائس کے ماہرین، معاشیات کے ہی تجزیاتی اوزار استعمال کرتے ہوئے، یہ تجویز پیش کرتے ہیں کہ وہ 'آمدنی' جسے عقلی اور ذاتی مفاد رکھنے والے سیاست دان زیادہ سے زیادہ کرنا چاہتے ہیں، دراصل ووٹ ہیں۔ اس ووٹ محرک (Vote Motive) کا مطلب یہ ہے کہ سیاسی جماعتیں اپنے پکے ووٹروں پر نہیں بلکہ

ان درمیانی ووٹروں پر توجہ مرکوز کرتی ہیں جو انتخاب کے نتائج کا فیصلہ کرتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ اکثر یہ شکایت سننے میں آتی ہے کہ مختلف سیاسی جماعتوں کی پالیسیوں میں زیادہ فرق نہیں۔

اسی طرح، تجارتی منڈیوں میں صارفین اپنی پسند کے انفرادی سامان کا جوڑ خود بنا سکتے ہیں لیکن سیاسی منڈی میں ووٹرز کے پاس صرف چند تیار شدہ پالیسی پیکجز میں سے انتخاب کا موقع ہوتا ہے۔ اور یہ پیکجز بھی زیادہ تر درمیانی ووٹروں کو خوش کرنے کے لیے تیار کیے جاتے ہیں۔ اس طرح وہ ووٹر جو کسی مختلف امتزاج مثلاً "کسی جماعت کی دفاعی پالیسی تو چاہتے ہیں مگر اس کی فلاحی پالیسی نہیں" کے خواہاں ہوں، وہ نمائندگی سے محروم رہتے ہیں۔

پھر جب سیاست دان منتخب ہو جاتے ہیں، تو وہ ایک دوسرے کی قانون سازی کی تجاویز کی حمایت کرنے لگتے ہیں۔ "تم میری تجویز کے لیے ووٹ دو، میں تمہیں ووٹ دوں گا" جیسے باہمی مفاہمتی انتظامات انہیں اپنی پسندیدہ اسکیمیں منظور کروانے میں مدد دیتے ہیں، لیکن اس کے نتیجے میں قوانین اور ضوابط کی تعداد بڑھتی جاتی ہے، اکثر ان سے کہیں زیادہ جتنی عوام در حقیقت چاہتی ہے۔

بیوروکریسی

پبلک چوائس اسکول کے ماہرین کے مطابق، غیر نمائندہ قانون سازی کی اس زیادتی کو سرکاری ملازمین کے ذاتی مفادات مزید بگاڑ دیتے ہیں، کیونکہ وہ بھی اپنے مفادات کو اس پورے عمل میں شامل کرتے ہیں۔

مثلاً، بیوروکریٹس (اعلیٰ سرکاری افسران) عام طور پر پالیسی کی تفصیلات کے بارے میں سیاست دانوں سے کہیں زیادہ ماہر ہوتے ہیں۔ جب وہ قوانین اور ضوابط پر مشورہ دیتے ہیں، تو ان کا مفاد اس میں ہوتا ہے کہ ہر قانون کو زیادہ سے زیادہ پیچیدہ بنایا جائے، تاکہ وہ بڑے بجٹ اور زیادہ عملے کا مطالبہ کر سکیں۔ پیچیدہ قوانین انہیں زیادہ صوابدیدی اختیارات بھی دیتے ہیں مثلاً یہ طے کرنے کا اختیار کہ کس کو فائدہ (جیسے گرانٹس) دیا جائے اور کس پر لاگت (جیسے جرمانہ) عائد کی جائے۔ یہ صوابدیدی کردار انہیں زیادہ تنخواہوں کا جواز فراہم کرتا ہے، اور بعض

ممالک میں انہیں بدعنوانی کے مواقع بھی دیتا ہے مثلاًرشوت لے کر گرانٹس دینا یا دستاویزات کے تیز عمل کی سہولت فراہم کرنا۔

اسی طرح، چونکہ بیوروکریٹس عموماً تکنیکی معاملات (جیسے خوراک وادویات کی حفاظت یا مالیاتی قواعد) میں ماہر بن جاتے ہیں، اس لیے وہ ان صنعتوں کے لوگوں کے ساتھ قریبی تعلقات استوار کر لیتے ہیں جنہیں وہ بظاہر ریگولیٹ کر رہے ہوتے ہیں۔ نتیجتاً وہ ان صنعتوں کے مطالبات کو زیادہ آسانی سے قبول کرنے لگتے ہیں، بجائے اس کے کہ ان کے سامنے ڈٹ کر کھڑے ہوں۔ اسے ریگولیٹری کیپچر (Regulatory Capture) کہا جاتا ہے۔

نتیجہ

ووٹروں، سیاست دانوں اور سرکاری افسران، تینوں کے بارے میں پبلک چوائس اسکول کا کہنا ہے کہ یہ سب عقلی، خود غرض معاشی ایجنٹس کی طرح عمل کرتے ہیں۔ مگر اس طرزِ عمل کے نتیجے میں ضرورت سے زیادہ پیچیدہ قانون سازی پیدا ہوتی ہے، جو عمومی مفاد کے بجائے مخصوص مفادات کو فائدہ دیتی ہے۔

پبلک چوائس اسکالرز کے مطابق، بازار کبھی کبھار ناکام ہوتے ہیں، مگر حکومت کی ناکامی انتظامی نوعیت کی ہے۔ اسی لیے وہ خبردار کرتے ہیں کہ ہر مسئلے کا حل حکومت سے نہ مانگا جائے۔

فیصلے اور آئین

فیصلہ سازی کی لاگتیں اور خدشات

جمہوری نظریہ یہ کہتا ہے کہ چونکہ اجتماعی فیصلے سب پر اثرانداز ہوتے ہیں، اس لیے سب کو ان فیصلوں میں شامل ہونا چاہیے۔ اور مثالی طور پر، سب کو متفق ہونا چاہیے، تاکہ کسی پر جبر یا استحصال نہ ہو۔

لیکن کسی بھی چیز پر 100 فیصد اتفاقِ رائے حاصل کرنا تقریباً ناممکن ہے، کیونکہ ایک بھی شخص مخالفت کر دے تو فیصلہ رک سکتا ہے۔ اسی لیے اجتماعی فیصلے اکثریتی ووٹ سے کیے جاتے ہیں، عام طور پر سادہ اکثریت کے اصول پر اور وہ امیدوار یا پالیسی کامیاب قرار پاتی ہے جسے 50+1 فیصد (یا اس سے زیادہ) ووٹ مل جائیں۔

مگر اس نظام کا ایک نقصان یہ ہے کہ ایک چھوٹی سی اکثریت (50+1 فیصد) ایک بڑی اقلیت (50–1 فیصد) کا استحصال کر سکتی ہے یعنی اپنے لیے فوائد منظور کروا کر اس کی قیمت اقلیت سے وصول کر سکتی ہے۔

صرف چند مخصوص معاملات (جیسے آئینی تبدیلیوں) میں ہم قابل اہل اکثریت (qualified majority) یعنی دو تہائی ووٹوں کی شرط عائد کرتے ہیں۔ لیکن کچھ پبلک چوائس ماہرین چاہتے ہیں کہ یہ اصول دیگر اہم معاملات پر بھی لاگو ہو۔ مثال کے طور پر، ٹیکسوں کے تعین میں، اکثریت کے لیے یہ بہت آسان ہوتا ہے کہ وہ اقلیت پر زیادہ بوجھ ڈال دے۔

نوبل انعام یافتہ ماہرِ معیشت جیمز بُوکی نَن (James Buchanan, 1919–2013) نے تجویز کیا کہ اس خطرے سے بچنے کے لیے ٹیکسوں میں تبدیلیاں صرف سادہ اکثریت سے نہیں بلکہ تقریباً متفقہ منظوری (یعنی 100 فیصد کے قریب اتفاق) سے ہونی چاہئیں جیسا کہ آج کی جمہوریتوں میں رائج سادہ اکثریت کے اصول کے برعکس۔

آئینی پابندیاں

بُوکی نَن کا "ٹیکس آئین" (Tax Constitution) دراصل اُن قواعد کی ایک مخصوص مثال ہے جو تقریباً تمام ممالک میں کسی نہ کسی صورت میں موجود ہوتے ہیں، تاکہ عوام کو اکثریتی استحصال سے کسی حد تک تحفظ دیا جا سکے۔

مثلاً، امریکی آئین فیصلہ سازوں پر اختیارات کی تقسیم عائد کرتا ہے۔ اس میں دو ایوانوں پر مشتمل مقننہ (قانون ساز ادارہ) شامل ہے جو مختلف اصولوں کے تحت منتخب ہوتی ہے؛ ایک صدر جو متنازع قانون سازی کو ویٹو کر

سکتا ہے؛ ایک سپریم کورٹ جو یہ یقینی بناتی ہے کہ قوانین کی منصفانہ تشریح اور عمل درآمد ہو؛ اور ایک وفاقی ڈھانچہ جس کے تحت بعض فیصلے مرکز کے بجائے مقامی سطح پر کیے جاتے ہیں۔

دیگر ممالک میں اکثریت پر مختلف قسم کی پابندیاں موجود ہیں۔ کچھ ممالک میں تناسبی نمائندگی کا انتخابی نظام ہوتا ہے جو اقلیتوں کو بھی بااختیار بناتا ہے، جبکہ کچھ ممالک میں بعض معاملات پر اہل اکثریت کے اصول لاگو ہوتے ہیں۔ ان کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ اقلیتوں کو بھی نمائندگی کا حق حاصل ہو، چاہے اُن کا منتخب نمائندہ اُن کی پہلی ترجیح نہ ہو، اور اُنہیں اس قانون سازی کو روکنے کا موقع بھی ملے جو اُن کے مفاد کے خلاف ہو۔

کچھ ریاستوں میں براہِ راست جمہوریت کے نظام موجود ہیں، جیسے عوامی درخواستیں، ووٹر انیشی ایٹوز، سیٹیزن جیوریز (Citizens' Juries) اور ریفرنڈمز، جن کے ذریعے عوام براہِ راست پالیسی پر اثرانداز ہو سکتے ہیں۔

تاہم، پبلک چوائس ماہرین کے مطابق کوئی بھی "صحیح" یا "غلط" انتخابی نظام نہیں ہوتا۔ ہر نظام مختلف نتائج پیدا کرتا ہے، اور یہ طے کرنا کہ کون سا نظام بہتر ہے، سائنس کا نہیں بلکہ ذاتی رائے اور ترجیح کا معاملہ ہے۔ البتہ معیشت اس انتخاب میں رہنمائی کر سکتی ہے، اس لحاظ سے کہ وہ بتا سکتی ہے کہ مختلف نظاموں کے ممکنہ نتائج کیا ہوں گے۔

عوامی انتخاب کے مکتب فکر کا اثر

تنقید

اگرچہ پبلک چوائس تھیوری نے علمی اور پالیسی سطح پر نمایاں اثر ڈالا ہے، مگر اسے تنقید کا سامنا بھی ہے۔ بعض ماہرینِ معیشت کا کہنا ہے کہ انسانی رویے کی "عقلی خود غرضی" والی وضاحت حد سے زیادہ سادہ ہے، جو انسانی فیصلوں کی اصل پیچیدگیوں کو نظرانداز کرتی ہے۔ انسانی فیصلے نہ صرف معاشی بلکہ نظریاتی، اخلاقی، سماجی اور سیاسی عوامل سے بھی متاثر ہوتے ہیں اور یہی تنوع اس نظریے کو سائنسی طور پر جانچنا مشکل بنا دیتا ہے۔

کچھ ناقدین یہ بھی کہتے ہیں کہ اگرچہ یہ نظریہ پالیسی سازی کے حقیقی عمل پر ایک مفید انتباہ فراہم کرتا ہے، لیکن اس پر ضرورت سے زیادہ انحصار نقصان دہ ہو سکتا ہے۔ اس سے لوگوں میں حکومت کے اقدامات کے بارے میں ضرورت سے زیادہ بدگمانی پیدا ہو سکتی ہے، جس کے نتیجے میں عوامی مفاد کے منصوبے ناکافی رہ جائیں، یا عدم مساوات پر قابو پانے کے لیے ضروری اقدامات کمزور پڑ جائیں۔

وراثت (Legacy)

ان تنقیدوں کے باوجود، پبلک چوائس تھیوری آج بھی اُس بڑھتے ہوئے عوامی شکوک و شبہات کے ساتھ ہم آہنگ ہے جو سیاسی عمل کے بارے میں موجود ہیں جیسے سیاسی تقسیم، سودے بازی (ہارس ٹریڈنگ)، بڑی بیوروکریسی، چندہ اسکینڈلز، کاروباری لابیوں کا اثر، اور بدعنوانی۔

پبلک چوائس نظریے نے ماہرینِ معیشت کو یہ یاد دہانی بھی کرائی ہے کہ علمی تصورات کو عملی پالیسی میں ڈھالنے کے عمل میں کیا ممکنہ خطرات ہو سکتے ہیں۔ اس نے انہیں یہ سوچنے پر مجبور کیا کہ پالیسی سازی کے عمل میں شامل ہر فرد کے انفرادی مفادات کیا ہیں، اور یہ کہ حتمی نتائج اکثر منصوبہ سازوں کی نیتوں سے مختلف، بلکہ کبھی الٹ بھی ہو سکتے ہیں۔

آخر میں، پبلک چوائس اسکول ہمیں یہ بھی یاد دلاتا ہے کہ جمہوریت اُس وقت تک مؤثر ہے جب تک وہ محدود ہو نہ صرف اپنے دائرۂ کار میں بلکہ اپنے اختیارات میں بھی، خاص طور پر جب بات اقلیتوں کے حقوق کی ہو۔

10

رویّاتی معیشت

(Behavioral Economics)

رویّاتی معیشت ایک تیزی سے پھیلتا ہوا علمی میدان ہے جو نفسیات اور علمِ ادراک (یعنی انسان کس طرح سوچتا اور فیصلے کرتا ہے)، کو استعمال کرتے ہوئے یہ سمجھنے کی کوشش کرتا ہے کہ لوگ معاشی فیصلے کیسے کرتے ہیں۔

یہ کلاسیکی اور نیو کلاسیکی معاشیات کے اس مفروضے کو مسترد کرتا ہے کہ انسان ہمیشہ عقلی طور پر اپنے ذاتی مفاد کو زیادہ سے زیادہ کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ اس کے برعکس، رویّاتی ماہرینِ معیشت کا کہنا ہے کہ انسانی فیصلے اکثر غیر عقلی ہوتے ہیں، جذبات پر مبنی ہوتے ہیں، اور بیرونی عوامل یا ذاتی تعصبات سے متاثر ہوتے ہیں۔

ان تمام عوامل کی وجہ سے، ان کے مطابق، نہ صرف فرد کے لیے بلکہ پورے معاشرے کے لیے بھی اکثر غیر موزوں نتائج سامنے آتے ہیں۔ تاہم بعض ماہرین کا خیال ہے کہ اگر لوگوں کے سامنے انتخاب صحیح انداز میں پیش کیا جائے تو انہیں بہتر فیصلے کرنے کی طرف نرمی سے مائل کیا جا سکتا ہے۔

انسانی فیصلوں میں تعصبات(Biases in Human Decision-Making)

یہ بات تاریخ کے ہر دور میں واضح رہی ہے کہ انسان مکمل طور پر عقلی مخلوق نہیں ہے جو ہمیشہ اپنے اطمینان یا مفاد کو زیادہ سے زیادہ کرنے کی کوشش کرے۔ بلکہ وہ جذباتی، تعصب زدہ، توجہ کھونے والا، جلد باز اور بعض اوقات غلط فیصلے کرنے کا رجحان رکھنے والا ہوتا ہے۔

لیکن رویّاتی معیشت اپنے جدید علمی رُوپ میں بیسویں صدی کے وسط میں اُبھری، جب امریکی سیاسی سائنسدان ہربرٹ اے سائمن (Herbert A. Simon, 1916–2001) نےانسانی فیصلہ سازی کی ایک دلچسپ وضاحت پیش کی۔ اُن کے مطابق، انسانوں کا مقصد مکمل طور پر عقلی فیصلے کرنا نہیں ہوتا، بلکہ وہ کافی حد تک اطمینان بخش فیصلے کرنے کی کوشش کرتے ہیں یعنی ایسا فیصلہ جو آسان بھی ہو اوران کی ضرورتوں کو کسی حد تک پورا بھی کر دے۔

سائمن کے مطابق، یہ اطمینان بخش فیصلے دراصل ایک ضرورت ہیں۔ ہم روزانہ بے شمار فیصلوں کا سامنا کرتے ہیں، جن میں مختلف آپشنز ہوتے ہیں۔ اگر ہم ہر انتخاب پر تفصیل سے تحقیق کریں، ہر ممکن نتیجے کا تجزیہ کریں اور پھر عقلی طور پر بہترین فیصلہ کریں، تو یہ تقریباً ناممکن ہے۔ نہ ہمارے پاس اتنا وقت ہے اور نہ اتنی ذہنی توانائی کہ ہم ایسا کر سکیں۔

اس کے بجائے، سائمن کے مطابق، ہم غیر رسمی اصولوں (rules of thumb) پر انحصار کرتے ہیں جنہیں ہیورسٹکس (heuristics) کہا جاتا ہے، تاکہ کم سے کم ذہنی مشقت سے جلد فیصلے کر سکیں۔ ہمیں معلوم ہوتا ہے کہ یہ فیصلے مکمل طور پر درست یا مثالی نہیں ہوں گے، لیکن اگر وہ کافی حد تک مناسب ہوں تو ہم انہیں قبول کر لیتے ہیں۔

ماہرین کے مطابق یہ طرزِ عمل حدود کے اندر عقلیت (bounded rationality) کہلاتا ہے، یعنی ہمارے فیصلے عقلی ضرور ہوتے ہیں، مگر وہ ہماری محدود معلومات، ذہنی صلاحیت، اور وقت و محنت صرف کرنے کی آمادگی کے دائرے تک محدود رہتے ہیں۔

تاہم انسانی غیر عقلیت یہیں ختم نہیں ہوتی۔ ہماری وہی غیر رسمی اصولی سوچ بعض اوقات تعصب یا جھکاؤ رکھتی ہے، جس کی وجہ سے ہمارے فیصلے ایک خاص سمت میں غلط یا جھکے ہوئے ہو جاتے ہیں۔

مثلاً، جیسا کہ ایڈم اسمتھ نے نشاندہی کی تھی، لوگ عموماً اپنی صلاحیتوں اور کامیابی کے امکانات کے بارے میں حد سے زیادہ پُراعتماد ہوتے ہیں۔ یہی ضرورت سے زیادہ خوداعتمادی ہمیں ایسے خطرات مول لینے پر آمادہ کرتی ہے جو حقیقت پسندانہ اندازے کے مطابق نہیں لینے چاہییں۔

فیصلوں میں دیگر تعصبات(Other Biases in Decision-Making)

ہمارے ادراکی تعصبات یعنی سوچنے اور انتخاب کرنے کے انداز میں موجود تعصبات پر ماہرینِ نفسیات ڈینیئل کاہنیمن (Daniel Kahneman, 1934–2024) اور ایموس ٹورسکی (Amos Tversky, 1937–1996) نے مزید تحقیق کی۔ ان کی تحقیقات سے ظاہر ہوا کہ انسان ماضی کی غلطیوں اور برے واقعات کو کامیابیوں اور خوشگوار تجربات کی نسبت زیادہ شدت سے یاد رکھتے ہیں اور یہ انتخابی یادداشت ان کے فیصلوں پر اثرانداز ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر، طیاروں کے حادثات سے متعلق سرخیوں کی یاد انہیں ایسے حادثے کے امکانات کو حد سے زیادہ سمجھنے پر مجبور کرتی ہے، اور کمپنیوں کی ناکامیوں کی خبریں انہیں اسٹاک مارکیٹ میں سرمایہ کاری کے خطرے کو ضرورت سے زیادہ سمجھنے پر آمادہ کرتی ہیں۔

یہ اثر نقصان سے گریز (Loss Aversion) کے رجحان سے مزید گہرا ہو جاتا ہے، جس کے تحت ہم کسی نقصان سے بچنے کی خواہش میں اتنی شدت محسوس کرتے ہیں جتنی کسی مساوی فائدے کے حصول میں نہیں۔ یہی وجہ ہے کہ لوگ انشورنس خریدتے ہیں، اگرچہ وہ برسوں میں جتنے پریمیم ادا کرتے ہیں وہ اکثر اس شے کی قیمت سے زیادہ ہوتے ہیں جسے وہ بیمہ کروا رہے ہوتے ہیں۔ اسی طرح، لاٹریاں بڑے انعامات کا اشتہار دیتی ہیں، کیونکہ اگرچہ لوگ جانتے ہیں کہ جیتنے کا امکان نہایت کم ہے، مگر بڑے ممکنہ فائدے کی کشش انہیں شرکت پر آمادہ کرتی ہے۔

افراد کے معاشی اور دیگر فیصلوں میں فریمنگ ایفیکٹس (Framing Effects) بھی نہایت اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ ان کے انتخاب اکثر اس بات سے متاثر ہوتے ہیں کہ متبادل کس انداز میں پیش کیے جاتے ہیں یعنی انتخاب کی ساخت (Choice Architecture) کیا ہے۔ مثال کے طور پر، چونکہ لوگ عام طور پر خطرے سے گریزاں ہوتے ہیں، وہ کسی منصوبے یا سرمایہ کاری کی حمایت زیادہ کرتے ہیں اگر انہیں بتایا جائے کہ اس کی کامیابی کے امکانات 75 فیصد ہیں، بہ نسبت اس کے کہ اسے 25 فیصد ناکامی کے امکان سے تعبیر کیا جائے۔ اسی طرح، وہ اس صابن کو ترجیح دیتے ہیں جس کی پیکنگ پر لکھا ہو کہ "آپ کی جلد کے لیے نرم"، بہ نسبت اس کے جو عام پیکنگ میں ہو۔ مزید یہ کہ وہ چیک آؤٹ کے قریب رکھی ہوئی اشیاء جیسے مٹھائیاں یا گفٹ کارڈز زیادہ آسانی سے خرید لیتے ہیں۔

انسانی فیصلہ سازی میں ایک اور تعصب جمود ہے۔ ہم عموماً انہی انتخابوں پر قائم رہتے ہیں جو پہلے کر چکے ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر، جو لوگ اپنی انشورنس کسی خاص کمپنی سے کروا چکے ہوتے ہیں وہ عموماً اسی کمپنی سے پالیسی کی تجدید کرتے ہیں، چاہے پریمیم بڑھ ہی کیوں نہ جائیں۔ ایسی کمپنیاں نئی پالیسی کے لیے کم نرخ پیش کر کے اور تجدید کے وقت ان میں نمایاں اضافہ کر کے اس رجحان سے فائدہ اٹھاتی ہیں۔

ہم عموماً ان فیصلوں کو بھی قبول کر لیتے ہیں جو دوسروں نے ہمارے لیے کیے ہوں۔ مثلاً، اگر کوئی ادارہ اپنے ملازمین کو خودکار طور پر پنشن اسکیم میں شامل کر دے (جبکہ انہیں انکار کا اختیار بھی دے)، تو اس اسکیم میں شمولیت کی شرح ان حالات کی نسبت کہیں زیادہ ہو گی جب ملازمین کو خود اس میں داخلہ لینا پڑے۔

جمود سے منسلک ایک تعصب مانوسیت کا تعصب ہے۔ صارفین عموماً مانوس برانڈز کو ترجیح دیتے ہیں اور نئے برانڈز آزمانے سے گریز کرتے ہیں، چاہے وہ بہتر ہی کیوں نہ ہوں، کیونکہ اس طرح وہ مارکیٹ کے بارے میں تحقیق کی زحمت سے بچ جاتے ہیں۔ اسی طرح، سرمایہ کار عموماً گھریلو مارکیٹ میں ہی سرمایہ کاری کرتے ہیں جسے وہ بہتر جانتے ہیں، حالانکہ بین الاقوامی سطح پر تنوع پیدا کرنا زیادہ عقلمندانہ حکمتِ عملی ہو سکتی ہے۔

اسی نوعیت کا ایک اور تعصب ڈوبی ہوئی لاگت کا مغالطہ (Sunk Cost Fallacy) ہے۔ لوگ کسی منصوبے مثلاً کاروبار یا سرمایہ کاری پر قائم رہتے ہیں کیونکہ وہ اس پر پہلے ہی وقت، رقم، جذبات یا محنت صرف کر چکے ہوتے ہیں، بجائے اس کے کہ اس کی حقیقی افادیت یا کامیابی کے امکانات کو دیکھیں۔

اس کے بعد آتا ہے تصدیقی تعصب (Confirmation Bias)، لوگ اس معلومات پر زیادہ یقین کرتے ہیں جو ان کے پہلے سے کیے گئے انتخاب کو درست ثابت کرتی ہو، جبکہ متضاد معلومات کو کم اہمیت دیتے ہیں۔ مثلاً، وہ اس پروڈکٹ یا سرمایہ کاری کے بارے میں مثبت آراء پر زیادہ بھروسہ کرتے ہیں جسے وہ پہلے سے پسند کرتے ہیں، اور منفی آراء کو نظرانداز کرتے ہیں۔

انسانی فیصلے اس بات سے بھی متاثر ہوتے ہیں کہ معلومات کب اور کس انداز میں پیش کی جاتی ہیں۔ نمایاں اثر (Salience Effect) کے تحت ہم اس معلومات کو زیادہ اہمیت دیتے ہیں جو نمایاں یا جذباتی طور پر مؤثر ہو، خواہ وہ فیصلہ سازی کے لیے حقیقی طور پر ضروری یا متعلقہ نہ ہو۔ مثلاً، لوگ کسی پروڈکٹ یا مہم کی جانب کسی حالیہ اور دلکش اشتہاری مہم کے باعث راغب ہو سکتے ہیں۔

اس سے منسلک ہے دستیابی کا تعصب (Availability Bias)، یعنی لوگ اس معلومات پر زیادہ انحصار کرتے ہیں جو ان کے ذہن میں آسانی سے آجائے مثلاً کوئی پرانا اشتہار جس کا جِنگل دل میں بیٹھ چکا ہو۔

ہم عمروں کا دباؤ بھی لوگوں کے فیصلوں پر اثر ڈالتا ہے۔ صارفین زیادہ امکان رکھتے ہیں کہ وہ وہی برانڈز مثلاً لباس یا فیشن کے انداز خریدیں جو ان کے سماجی گروہ میں مقبول ہوں۔ سماجی اقدار بھی گہرا اثر ڈالتی ہیں۔ مثال کے طور پر، لوگ بعض پیشوں سے گریز کرتے ہیں جو قانونی اور منافع بخش تو ہوتے ہیں مگر ان کے معاشرے میں معزز نہیں سمجھے جاتے، جیسے ایڈلٹ انٹرٹینمنٹ، لابنگ یا قرضوں کی وصولی کی صنعت۔

سماجی دباؤ اکثر جھنڈی ذہنیت (ہجوم کا طرزِ عمل، Herd Mentality) کو جنم دیتا ہے۔ سرمایہ کار بعض اوقات صرف اس لیے مخصوص حصص خرید یا فروخت کرتے ہیں کہ دوسرے لوگ بھی ایسا کر رہے ہوتے ہیں، حالانکہ ان کمپنیوں کی مالیاتی بنیادیں اس فیصلے کی حمایت نہیں کرتیں۔ اس رجحان کے نتیجے میں اثاثہ جاتی بلبلز

(Asset Bubbles) پیدا ہوتے ہیں، جیسے سترہویں صدی کی ٹیولپ مینیا(tulip mania) یا انیسویں صدی کے آخر کی ڈاٹ کام بوم(dotcom boom)، جن میں قیمتیں غیر حقیقی اور غیر پائیدار حد تک بڑھ جاتی ہیں۔ اسی طرح، بینکوں کے انہدام جیسے واقعات بھی اسی طرزِ عمل کا نتیجہ ہوتے ہیں (مثلاً امریکہ کی 1980 کی دہائی کی سیونگز اینڈ لون کرائسس)، جب لوگ کسی مالیاتی ادارے کے غیر مستحکم ہونے کے خدشے سے گھبرا کر بڑی تعداد میں اپنی رقم نکالنے لگتے ہیں، اور یوں خود اس ادارے کو مزید نقصان پہنچاتے ہیں۔

کمزور معاشی فیصلوں کی ایک اور وجہ ملکیت کا اثر (Endowment Effect) ہے۔ لوگ عموماً اُن چیزوں کو زیادہ قیمتی سمجھتے ہیں جو ان کی اپنی ملکیت ہوں یا وراثت میں ملی ہوں، چاہے ان کی حقیقی منڈی قیمت اتنی نہ ہو۔ یہی وجہ ہے کہ لوگ اکثر اُن اثاثوں کو بیچنے میں ہچکچاتے ہیں جنہیں عقل و منطق کے لحاظ سے فروخت کر دینا بہتر ہوتا ہے۔

اسی طرح ایک وقت کا تعصب(Time Bias) بھی پایا جاتا ہے۔ لوگ عام طور پر چھوٹا مگر فوری فائدہ بڑے مگر مؤخر فائدے پر ترجیح دیتے ہیں۔ اسی رجحان سے فائدہ اٹھاتے ہوئے کمپنیاں اپنے صارفین کو طویل المدتی معاہدوں میں شامل کرنے کے لیے فوری "کیش بیک" یا "تحفے" کی پیشکش کرتی ہیں تاکہ فیصلہ اُن کے لیے پُرکشش بن جائے۔

اینکرنگ بائس(Anchoring Bias) ایک ایسا رجحان ہے جس میں فرد فیصلہ سازی کے ابتدائی مرحلے میں سامنے آنے والی معلومات پر غیر معمولی حد تک انحصار کرتا ہے۔ یہ معلومات اکثر غیر متعلقہ یا من مانے نوعیت کی ہوتی ہیں، لیکن بعد کے تمام اندازوں کو متاثر کرتی ہیں۔ مثال کے طور پر، کوئی دکاندار کسی شے کی بلند "تجویز کردہ قیمت" ظاہر کر کے پھر اس پر رعایت دیتا ہے، یہ ابتدائی بلند قیمت صارف کو یہ باور کراتی ہے کہ شے کی حقیقی قدر دراصل زیادہ ہے۔

ذہنی محاسبہ(Mental Accounting) بھی ایک نمایاں تعصب ہے۔ لوگ اپنے پیسے کو ذہنی طور پر مختلف خانوں میں بانٹ لیتے ہیں (مثلاً آمدن کے ذرائع یا استعمال کے لحاظ سے)۔ چنانچہ جب کسی کو غیر متوقع آمدن حاصل ہو، جیسے ٹیکس ریفنڈ، تو وہ اس رقم کو فضول خرچی، عیش و عشرت یا تفریح پر خرچ کرنے کے زیادہ امکانات رکھتے ہیں، بجائے اس کے کہ اسے بچت یا معیاری روزمرہ اشیاء پر خرچ کریں۔

فکری تعصبات کے اثرات

روایتی معاشی مفروضے کے برعکس (جس کے مطابق انسان ہمیشہ عقلی ذاتی مفاد کے تحت فیصلے کرتا ہے) رویاتی معیشت (Behavioral Economics) اس بات کو تسلیم کرتی ہے کہ انسانی فیصلے اکثر ان کی سوچ میں موجود تعصبات، ارد گرد کے سماجی دباؤ، اور انتخاب کے پیش کیے جانے کے انداز سے شدید متاثر ہوتے ہیں۔ اگر لوگ ان وجوہات کی بنا پر ناقص معاشی فیصلے کریں تو اس کے منفی اثرات نہ صرف ان کی اپنی فلاح پر بلکہ پورے معاشرتی ڈھانچے پر پڑتے ہیں۔ چنانچہ معیشت دانوں کے لیے اصل سوال یہ ہے کہ انسانی ادراکی تعصبات کا ازالہ کیسے کیا جائے اور انتخابی ساخت کو کس طرح بہتر بنایا جائے تاکہ لوگوں کے فیصلے زیادہ معقول، فائدہ مند اور فلاحی ہوں۔ یہ مسئلہ مالیات، پیداوار، مارکیٹنگ، کاروباری نظم و نسق اور عوامی پالیسی جیسے کئی معاشی شعبوں پر اثرانداز ہوتا ہے۔

رویاتی مالیات(Behavioral Finance)

مالیات کے شعبے میں بڑھتا ہوا میدان رویاتی مالیات نفسیاتی عوامل کو مالیاتی منڈیوں کے تجزیے میں شامل کرتا ہے جس میں ذاتی بچت، سرمایہ کاروں کا رویہ، اور قرض کا انتظام شامل ہیں۔ اس نے ماہرینِ مالیات کو ایسی "تعصب کم کرنے والی حکمتِ عملیاں"(De-biasing Strategies) تیار کرنے میں مدد دی ہے جو افراد کے تعصبات کو کم کر سکیں، (خصوصاً نقصان سے گریز جیسے رویوں کے اثرات کو)۔

روایتی معیشت نے مالیاتی ریگولیٹرز کی بھی مدد کی ہے تاکہ وہ سرمایہ کاروں کے تحفظ، مصنوعات کی مناسبت، اور مارکیٹ کے استحکام کو بہتر بنا سکیں۔ جب ریگولیٹرز یہ سمجھ لیتے ہیں کہ سرمایہ کاروں کے ذہنی تعصبات انہیں غلط یا غیر معقول مالیاتی فیصلوں تک لے جا سکتے ہیں، تو وہ اُن کی حفاظت کے لیے اقدامات کر سکتے ہیں مثلاً، خطرناک سرمایہ کاری مصنوعات پر پابندیاں لگانا یا معلومات کی فراہمی کو زیادہ جامع بنانا۔

اسی طرح، جھُنڈی رویے (Herd Behavior) کو سمجھ کر ریگولیٹرز سرکٹ بریکر پالیسیوں کے ذریعے مارکیٹ میں استحکام پیدا کر سکتے ہیں۔ اور وہ ان تجارتی حربوں پر بھی قابو پا سکتے ہیں جو سرمایہ کاروں کے روایتی کمزوریوں سے ناجائز فائدہ اٹھاتے ہیں، تاکہ مالیاتی مصنوعات حقیقی معنوں میں سرمایہ کاروں کی ضروریات کے مطابق ہوں۔

مصنوعات کی مارکیٹنگ (Product Marketing)

روّیاتی معاشیات مارکیٹنگ کے ماہرین کو زیادہ مؤثر پیغام رسانی تخلیق کرنے میں مدد دے سکتی ہے۔ مثال کے طور پر، وہ کسی مصنوعات کی خریداری نہ کرنے کی ممکنہ نقصان دہ صورتوں کو اُجاگر کر سکتے ہیں؛ یا برانڈ سے وابستہ وفاداری کو استعمال میں لا سکتے ہیں؛ یا مصنوعات کی پیکجنگ کو مزید نمایاں اور پرکشش بنا سکتے ہیں؛ یا صارفین کی آراء، مشہور شخصیات کی تائیدات اور سوشل میڈیا ریویوز کے ذریعے سماجی دباؤ سے فائدہ اُٹھا سکتے ہیں۔

مارکیٹرز قیمتوں کے بارے میں صارفین کے حقیقی ردعمل کو سمجھ کر بھی فروخت میں اضافہ کر سکتے ہیں بجائے اس کے کہ وہ یہ فرض کریں کہ صارفین معاشی درسی کتابوں کے مطابق برتاؤ کرتے ہیں۔ جیسا کہ پہلے ذکر کیا گیا، وہ ایک ابتدائی بلند "اینکر" (Anchor) قیمت مقرر کر سکتے ہیں جو بطور حوالہ نقطہ صارفین کو مصنوعات کے معیار کے بارے میں متاثر کرتی ہے۔

رویّاتی معاشیات آن لائن فروخت کے بہتر پلیٹ فارم ڈیزائن کرنے میں بھی مدد دے سکتی ہے (مثلاً "پسندیدہ اشیاء" کے آپشن کے ذریعے صارفین کی غیر متحرک عادت سے فائدہ اُٹھانا)۔ یہ خوردہ فروشوں (ریٹیلرز) کو آمدنی بڑھانے کے لیے اشیاء کی بہتر ترتیب تجویز کر سکتی ہے، جیسے زیادہ منافع بخش مصنوعات کو آنکھ کی سطح پر رکھنا، یا باہم تکمیلی اشیاء (کمپلیمنٹری اشیاء) مثلاً پنیر اور کریکرز کو قریب رکھنا۔

کاروباری نظم ونسق(Business Management)

کاروبار میں، انسانی تعصبات اور عمومی اصولوں کو سمجھنا ٹیم لیڈرز کو تعاون میں بہتری لانے اور انفرادی اراکین کے علمی تعصبات کے ازالے میں مدد دے سکتا ہے۔ یہ کارکردگی کے انعامی ڈھانچوں، جیسے تنخواہوں کے پیکجز میں ترغیبات کی بہتر ساخت میں بھی مددگار ثابت ہو سکتا ہے۔ مزید برآں، یہ مینیجرز کو ملازمت کے اشتہارات کی تشکیل اور درخواست گزاروں کے جائزے کے دوران اپنے تعصبات پر قابو پانے میں مدد دیتا ہے تاکہ بہتر امیدواروں کا انتخاب کیا جا سکے۔

اس کے علاوہ، سماجی اصولوں، فریمنگ ایفیکٹس اور دیگر تعصبات کے اثرات کو سمجھنا کاروباروں کو عوام اور ملازمین کے ساتھ اپنی ابلاغی حکمت عملی بہتر بنانے میں بھی مدد دے سکتا ہے۔

عوامی پالیسی اور دھکا دینا(Public Policy and Nudge)

رویّاتی معاشیات عوامی پالیسی کی تشکیل میں رہنمائی فراہم کر سکتی ہے اور صحت، فلاح و بہبود، ریٹائرمنٹ کی بچت، مالیاتی ضابطہ کاری، صارفین کے تحفظ، اور معاشی استحکام میں بہتری کے لیے مؤثر پروگرام ڈیزائن کرنے میں مدد دے سکتی ہے۔ یہ حکومتوں کو زیادہ مؤثر طریقے سے پیغام رسانی کرنے اور اپنی پالیسی اقدامات کو عوام کے لیے زیادہ قابل قبول بنانے میں بھی معاون ثابت ہو سکتی ہے۔

انتخابی ساخت میں معمولی ردوبدل کر کے حکومتیں عوام کو سماجی طور پر مطلوبہ رویوں کی طرف "دھکا"(Nudge)دے سکتی ہیں۔یہ تصورامریکی قانون دان کیس سنسٹین (Cass Sunstein, 1954) اورماہرِمعاشیات رچرڈ تھیلر (Richard Thaler, 1945) نےاپنی2008کی کتاب "Nudge" میں پیش کیا۔ مثلاً ڈرائیونگ لائسنس کی درخواستوں میں اعضا عطیہ کرنے کا آپشن بطورِ ڈیفالٹ رکھ کر (یعنی انسانی غیر فعالیت سے فائدہ اُٹھا کر)ایسے پروگراموں میں شرکت کو نمایاں طور پر بڑھایا جا سکتا ہے۔اسی طرح نمکین یاچکنائی والے کھانوں اور تمباکو مصنوعات پر صحت سے متعلق انتباہات(نقصان سے بچنے کیلئے)لوگوں کوان کے استعمال میں کمی پر آمادہ کر سکتے ہیں۔اسکول کے بچوں کے دوپہر کے کھانے کے انتخاب کے وقت صحت مند خوراکوں کو سامنے رکھنا بھی انہیں بہتر انتخاب کی طرف مائل کر سکتا ہے۔

رچرڈ تھیلر (Richard Thaler) نے نَج تھیوری کواستعمال کرتے ہوئےایک اوراہم پالیسی تجویز کی، ملازمین کی ریٹائرمنٹ بچتوں میں اضافہ کرنے کے لیے "سیو مور ٹومارو" (Save More Tomorrow) یا"سمارٹ"(Smart) پلان۔اس میں ملازمین سے کہاجاتاہے کہ وہ مستقبل میں، مثلاً تنخواہ بڑھنے پر،اپنی بچتوں میں اضافہ کریں۔اس سے فائدہ یہ ہوتاہے کہ لوگ موجودہ وقت کے بجائے مستقبل میں قربانی دینے کے لیے زیادہ آمادہ ہوتے ہیں،اور چونکہ تنخواہ میں اضافے کے بعد وہ مالی طور پر بہتر رہتے ہیں، اس لیےانہیں نقصان کے احساس (Loss Aversion) کاسامنانہیں ہوتا۔تحقیقی مطالعے ظاہر کرتے ہیں کہ "سمارٹ" منصوبے بچتوں کی شرح میں نمایاں اضافہ کرتے ہیں، جن میں شمولیت کی شرح روایتی منصوبوں کے مقابلے میں تقریباًدگنی ہوتی ہے،اوراس سے امریکی ملازمین کی ریٹائرمنٹ اثاثوں میں اربوں ڈالر کااضافہ ہوتاہے۔

کیس سنسٹین اور رچرڈ تھیلرواضح کرتے ہیں کہ کسی عمل کونَج (Nudge) کہلانے کے لیے،نہ کہ جبر (Compulsion)،اس کاترک کرنا آسان اور کم خرچ ہوناچاہیے۔ چنانچہ صحت مند خوراک کو آسانی

سے دستیاب بنانا نَج ہے؛ مگر نمکین تلی ہوئی اشیاء پر پابندی لگانا نَج نہیں۔ اسی طرح تمبا کو مصنوعات پر صحت کے انتباہات لگانا نَج ہے؛ مگر خریداری سے پہلے طویل سوالنامہ پُر کرنے کی شرط لگانا نَج نہیں۔

عمومی تنقید اور میراث (General Criticism and Legacy)

اس کے باوجود، بعض ناقدین کا کہنا ہے کہ حکومت کے " نَجز" اکثر حد سے تجاوز کر کے جبر کی صورت اختیار کر لیتے ہیں۔ ان کے مطابق انتخابی ساخت میں تبدیلی دراصل انتخاب کی آزادی کو محدود کر سکتی ہے، اور شہریوں کے فیصلوں پر اثر انداز ہونے کی ایسی کوششیں سرپرستانہ اور غیر جائز ہیں۔ یہ مداخلت بعض اوقات متاثرہ افراد کے لیے واضح بھی نہیں ہوتی، جس سے ان کے لیے اس پر اعتراض کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔ مزید یہ کہ ایک ہی نَج مختلف مقامات، ثقافتوں یا حالات میں مختلف (حتیٰ کہ بعض اوقات ناپسندیدہ) نتائج پیدا کر سکتا ہے، جو اسے ایک خطرناک پالیسی بنا دیتا ہے۔

عمومی طور پر، روایتی ماہرینِ معاشیات کا کہنا ہے کہ رویّاتی معاشیات کسی جامع نظریے سے محروم ہے۔ یہ سیاق و سباق اور ثقافت پر حد سے زیادہ انحصار کرتی ہے، اور اس کے نتائج اکثر ایسے یک طرفہ تجربات سے اخذ کیے جاتے ہیں جن میں غیر نمائندہ مغربی طلبہ کو غیر حقیقی طور پر سادہ انتخاب کرنے کے لیے کہا جاتا ہے۔ ناقدین کے نزدیک، یہ ایسا نقطۂ نظر نہیں جسے تمام ثقافتوں میں پیچیدہ حالات پر لاگو کیا جا سکے یا جس پر مستقبل کے بارے میں اعتماد سے پیش گوئی کی جا سکے۔

رویّاتی معاشی سوچ کے پھیلاؤ نے روایتی "عقلاً زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے والے عامل" (Rational Maximizing Actor) کے ماڈل کو مکمل طور پر تبدیل نہیں کیا۔ مرکزی دھارے کے ماہرینِ معاشیات اب بھی اسے ایک مفید تجرید سمجھتے ہیں جو مجموعی معاشی پالیسی کی رہنمائی میں مدد دیتی ہے۔ اور اگرچہ انفرادی سطح پر لوگ ہمیشہ عقلی انداز میں برتاؤ نہیں کرتے، لیکن منڈی کا مقابلہ مجموعی رویّے کو اب بھی معیاری نظریے کے مطابق زیادہ سے زیادہ افادیت حاصل کرنے والے نتائج کی طرف دھکیل سکتا ہے۔

اس کے باوجود، بڑھتی ہوئی تجرباتی تحقیق کا مجموعہ یہ ثابت کرتا ہے کہ انسانی نفسیات کے عوامل لوگوں کے معاشی رویّوں کی تشکیل میں اہم کردار ادا کرتے ہیں، اور انہیں نظرانداز کرنا ممکن نہیں۔ سوال یہ ہے کہ ان عوامل کو کس حد تک مختلف آبادیوں اور ثقافتوں پر عام کیا جاسکتا ہے اور ان پر مبنی پالیسی مداخلتیں کتنی جائز اور مؤثر ہیں۔

11

مستقبل اور ماضی

(The Future and the Past)

مستقبل کے مکاتب فکر؟(Future Schools of Thought?)

انسان گزشتہ چالیس صدیوں سے معاشی زندگی کو سمجھنے اور اس پر قابو پانے کی کوشش کر رہا ہے۔ اس دوران بے شمار نظریات اور نقطہ ہائے نظر وجود میں آئے ہیں۔ تو پھر سوال یہ ہے کہ مستقبل میں کون سے نئے معاشی مکتبۂ فکر ابھر سکتے ہیں؟

اگرچہ مستقبل کی پیش گوئی ممکن نہیں، تاہم جیسے ماضی میں معاشی فکر کو وقت کے چیلنجز نے تشکیل دیا، ویسے ہی آئندہ بھی نئے نظریات انہی چیلنجز کے بطن سے جنم لیں گے۔ کلاسیکی ماہرینِ معاشیات نے پیداوار اور قدر کو سمجھنے کی کوشش کی، نیو کلاسیکل مکتب فکر نے منڈیوں کے کام کرنے کے اصولوں پر غور کیا، کینز یائی نے معاشی اتار چڑھاؤ کو ہموار کرنے کی کوشش کی اور پبلک چوائس سکول نے معاشی پالیسی کے حقیقی عمل پر توجہ دی۔

اب انسانی تنوع کی بہتر تفہیم کے ساتھ (جو ہماری زیادہ متحرک اور جڑی ہوئی دنیا کا نتیجہ ہے) ماہرینِ معاشیات شاید مزید گہرائی سے نفسیاتی پہلوؤں کا جائزہ لیں، جیسے کہ بحرانوں میں لوگ گھبراہٹ میں خریداری کیوں

کرتے ہیں یا بری سرمایہ کاریوں سے چمٹے کیوں رہتے ہیں، اور یہ کہ سماجی و ادارہ جاتی سیاق انسانی انتخاب پر کیسے اثر انداز ہوتا ہے۔

اعداد و شمار کے حصول اور تجزیے میں بہتری، جیسے کہ ماضی میں کینز یائی تجزیے کو تقویت ملی تھی، مستقبل کی معاشی فکر کو بھی متاثر کرے گی۔ تاہم آج پیدا ہونے والے ڈیٹا کی باریک بینی اتنی زیادہ ہے کہ توجہ غالباً پوری معیشت کی پیش گوئی کے بجائے مخصوص حالات میں چھوٹے پیمانے کی پیش گوئیوں پر مرکوز ہو جائے گی۔

اسی تناظر میں غیر مرکزی فیصلوں پر بھی زیادہ زور دیا جاسکتا ہے۔ شیئرنگ اکانومی، (جیسے Uber, Lyft, Airbnb, TaskRabbit) وغیرہ، ماہرینِ معاشیات کی توجہ مرکزی نظاموں اور پالیسی سازی سے ہٹا کر کثیر مرکزی نظاموں اور مقامی فیصلوں کی جانب مبذول کر سکتی ہے۔ اس کے ساتھ یہ بھی دیکھا جاسکتا ہے کہ ایسے نظام صارفین میں اعتماد کیسے پیدا کرتے ہیں۔

دیگر تکنیکی ترقی بھی ماہرینِ معاشیات کو نئی سمتوں میں لے جاسکتی ہے۔ مصنوعی ذہانت (اے آئی) کے روزگار پر اثرات، جیسے قانونی دستاویزات کی تیاری، طبّی تشخیص، تدریس وغیرہ، اہم موضوعات بن سکتے ہیں۔ کرپٹو کرنسیوں میں اضافہ مالی نظم و نسق پر ماہرین کے روایتی خیالات کو چیلنج کر سکتا ہے۔

اسی طرح بڑھتی ہوئی اور زیادہ متحرک انسانی آبادی وسائل جیسے زمین اور پانی کے استعمال و قیمتوں پر نئی بحثیں پیدا کرے گی۔ اور جب دنیا کے بعض غریب ممالک عالمی تجارت کے باعث تیزی سے خوشحال ہو رہے ہیں، تو عالمی تجارتی اور پیداواری نیٹ ورک میں ان کے کردار پر زیادہ توجہ دی جاسکتی ہے۔

نتیجہ: تنوع میں طاقت(Conclusion: Strength Through Diversity)

معاشی فکر کی تاریخ مختلف نقطہ ہائے نظر سے مالا مال ہے۔ ہر مکتبِ فکر نے اپنی حدود کے باوجود معیشتوں کے کام کرنے اور انفرادی معاشی فیصلوں کی نوعیت کو سمجھنے میں اہم کردار ادا کیا ہے۔

یہ پیش گوئی ناممکن ہے کہ مستقبل میں کون سے واقعات رونما ہوں گے یا کون سے نئے معاشی مکتبہ ہائے فکر ابھریں گے۔ تاہم ایک بات طے ہے کہ معیشت کا مطالعہ اور ہماری معاشی زندگی کی تفہیم ہر نئے زاویے کے ساتھ وسعت اختیار کرتی رہے گی۔ ماضی میں ہر مکتب نے قدر، تبادلے، قیمتوں، فیصلوں، اور حکومت کے کردار پر مباحثے میں نئے خیالات شامل کیے ہیں، جس سے معاشی زندگی کی گہرائی کو سمجھنے میں مدد ملی۔ مستقبل کے مکتبہ ہائے فکر اس فہم کو مزید وسعت دیں گے۔

نکتہ ہائے نظر کے تنوع کا مطلب یہ ہے کہ معیشت کی کوئی واحد اور جامع تھیوری کبھی وجود میں نہیں آسکتی جو حقیقی دنیا کی تمام پیچیدگیوں کی وضاحت کر سکے۔ لیکن مختلف مکتبہ ہائے فکر کا ساتھ ساتھ موجود رہنا انتہائی زرخیز ثابت ہوا ہے۔ ایک دوسرے سے اختلاف اور تنقید کے ذریعے ماہرینِ معاشیات نے اپنے تجزیاتی آلات کو نکھارا، مفروضات کو چیلنج کیا، غلطیوں کو کم کیا، اور زیادہ پختہ فکری طریقے وضع کیے۔

معاشیات کی طاقت اس کے تنوع اور مختلف نقطہ ہائے نظر سے مکالمے کی آمادگی میں مضمر ہے۔ اختلافِ رائے کے ذریعے ماہرین اپنی سوچ کو بہتر بناتے ہیں اور معاشی مظاہر کی گہری تفہیم حاصل کرتے ہیں۔ امید یہی ہے کہ وہ اپنے عظیم پیش روؤں کی غلطیوں سے سبق سیکھ کر یہ یاد رکھیں گے کہ انسانی معاشی سرگرمی جیسی پیچیدہ اور متغیر چیز کی مکمل وضاحت کی کوئی کوشش ہمیشہ محدود ہی رہے گی۔

معاشی مکاتبِ فکر: ایک تعارف

Urdu Translation of *Emmon Butler's*
"An Introduction to Schools of Economic Thought"

یہ کتاب "معاشی مکاتبِ فکر: ایک تعارف" معروف ماہرِ معاشیات ایمن بٹلر کی ایک جامع اور عام فہم کاوش ہے، جس میں معاشیات کے مختلف نظریات، مکاتبِ فکر، اور ان کے فکری و تاریخی پس منظر کو نہایت سادہ اور دل چسپ انداز میں پیش کیا گیا ہے۔ یہ کتاب قاری کو اس قابل بناتی ہے کہ وہ معیشت کے بڑے سوالات، جیسے منڈی کا کردار، ریاست کی ذمہ داریاں، اور فرد کی آزادی کو بہتر طور پر سمجھ سکے۔

نیشنل انفلوونسرز نے اس کتاب کا اردو ترجمہ اس مقصد کے تحت شائع کیا ہے کہ معاشی علم اور فکر کو پاکستان کے نوجوانوں، طالبعلموں، اور پالیسی سازوں تک اُن کی اپنی زبان میں پہنچایا جا سکے۔ یہ کوشش اُس وسیع تر مشن کا حصہ ہے جس کے تحت نیشنل انفلوونسرز ایک ایسے معاشرے کی تشکیل چاہتا ہے جو آزادی، معاشی خوشحالی، ذمہ داری، اور قانون کی بالادستی پر یقین رکھتا ہو۔

یہ کتاب ان تمام افراد کے لیے ایک قیمتی تحفہ ہے جو معیشت، پالیسی، اور آزادی کے فلسفے کو گہرائی سے سمجھنے کے خواہشمند ہیں۔

محمد سلیمان
صدر، نیشنل انفلوونسرز
پبلک پالیسی تھنک ٹینک

Whetstone FREEDOM FUND | iea Institute of Economic Affairs | NATIONAL INFLUENCERS
ISBN 978-6-27760-808-8
9 786277 608088